

THE FULLCOVER

Risk & Insurance Magazine 16



MDS
GROUP

Advanta Offices

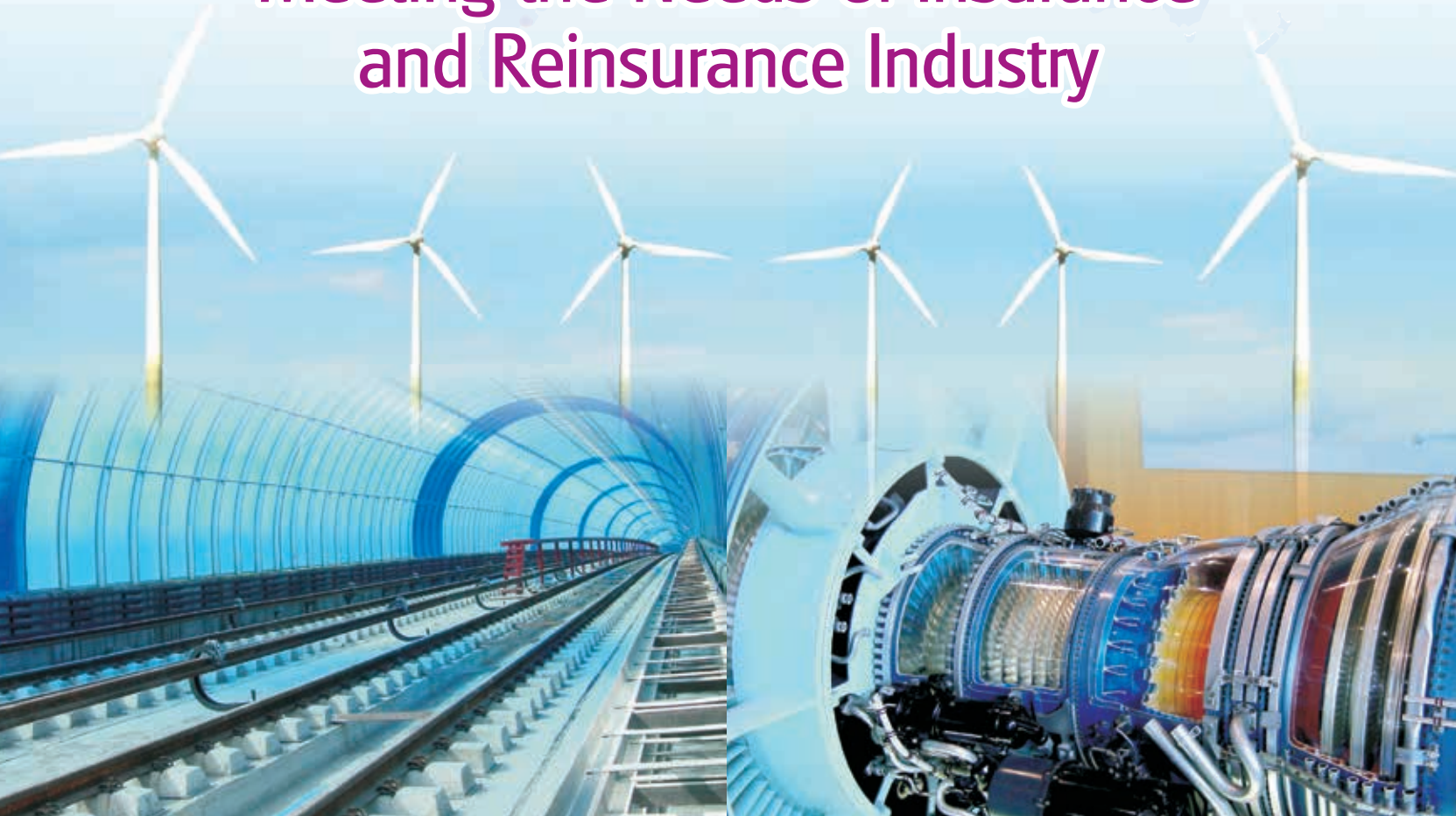
United Kingdom
Germany
Spain
Portugal
Argentina
Mexico
Israel
UAE

advanta

GLOBAL SERVICES

www.advantaglobal.com

Meeting the Needs of Insurance and Reinsurance Industry



Our team is made up of highly specialised adjusters with extensive experience in dealing with major international claims through our present network of offices in London, Munich, Zurich, Madrid, Porto, Dubai, Israel, Buenos Aires, Mexico and Associated Offices.

Our fields of expertise are: Engineering; Industrial All Risks; Construction & Erection; ALOP-DISU Monitoring / Risk Surveys; Oil, Gas & Petrochemicals; General & Product Liability; Banks and Financial Institutions; Business Interruption; Consultancy.

London

A Wakefield House, 41 Trinity Square, London EC3N 4DJ
T + 44 (0) 20 7702 4000 | F + 44 (0) 20 7702 4000
E uk@advantaglobal.com

Somos uma equipa formada por peritos altamente qualificados com ampla experiência na gestão de sinistros internacionais através da nossa rede de escritórios em Londres, Munique, Zurique, Madrid, Porto, Dubai, Israel, Buenos Aires, México e Gabinetes Associados.

As nossas áreas de especialização englobam: Engenharia; Riscos Industriais; Construção; Monitorização ALOP-DISU / Análise de Riscos; Petroquímica; Responsabilidade Civil Geral de Produtos; Banca e Instituições Financeiras; Perdas de Exploração; Consultadoria.

Porto

M Rua Simão Bolívar, 239 - 8º andar - Sala 1, 4470-214 Maia
T + 351 229 446 650 | F + 351 229 488 824
E oporto@advantaglobal.com

Akad CyberRisk Pro

Temos o mais inovador produto de cibersegurança. O único no mercado que avalia a vulnerabilidade da empresa de maneira recorrente para evitar ataques.

OFERECEMOS UM PROCESSO COMPLETO PARA A PROTEÇÃO DA SUA EMPRESA:

1

RAIO-X DO RISCO

Akad CyberRisk Pro escaneia o ambiente digital da sua empresa para encontrar vulnerabilidades no momento da cotação e ao longo da apólice.

2

APÓLICE

Cobertura ampla para o próprio segurado e terceiro reclamante na apólice de seguro.

3

SISTEMA DE MITIGAÇÃO +SUPORTE 24 HORAS

Nossa central CYBER-911 é exclusiva, técnica, 100% dedicada à sua cibersegurança, e está a um clique (ou telefonema) de distância.



- ▶ Varreduras contínuas para identificar vazamentos.
- ▶ Proteção automatizada contra as principais ameaças digitais.
- ▶ O tempo de resposta mais rápido do mercado.

O **Seguro CyberRisk Pro Akad** é uma solução necessária e revolucionária. Entre agora em contato com a **Akad Seguros** e proteja a sua empresa.



Editorial

Como disse o poeta francês Paul Valéry, “O problema do nosso tempo é que o futuro já não é o que era”. Sendo esta frase de 1937, poderia ter sido dita hoje, porque reflete as dúvidas e angústia que todos sentimos quando enfrentamos o nosso futuro cada vez mais incerto. Embora também se diga que conhecer o futuro poderia ser a pior maldição para o ser humano, o ritmo das transformações de hoje é tão grande que não há forma de nos prepararmos para o que aí vem, a não ser pensar no futuro e tentar prever como será. Por isso, nesta edição da FULLCOVER temos um dossier técnico dedicado ao futuro dos seguros, onde analisamos as principais tendências que fazem avançar o nosso setor. A uma visão geral do que nos espera seguem-se vislumbres da direção possível dos seguros no futuro não muito distante, dos seguros paramétricos à gestão do risco no mundo digital, das novas responsabilidades relacionadas com a inteligência artificial e Internet das Coisas ao desenvolvimento de seguros integrados (*embedded insurance*) e a *gamification* dos seguros; até às normas ambientais, sociais e de governação (ESG) no setor dos seguros ou ao risco dos satélites.

Na nossa entrevista deste ano focamo-nos na perspetiva de uma mulher líder nos seguros. Kadidja Sinz, Diretora da Região Central da LSM – Liberty Special Markets, partilha as suas opiniões sobre liderança, diversidade e o seu papel na criação de oportunidades para as mulheres no setor. Discute também a evolução da LSM nos anos mais recentes, os seus planos para o futuro e de que formas a sustentabilidade tem sido uma prioridade para a empresa paralelamente ao compromisso de aumentar a resiliência face às alterações climáticas.

A FULLCOVER conversou também com os três CEOs da Ardonagh International, a mais recente plataforma do Grupo Ardonagh: Des O’ Connor (Ardonagh Global Partners), Conor Brennan (Ardonagh Europe) e Steve Hearn (Ardonagh Capital Solutions) sobre a empresa e os seus planos para os próximos 12 meses.

Como disse José Saramago, prémio Nobel da Literatura: “A língua portuguesa é um

corpo espalhado pelo mundo”. Como grupo de origem portuguesa, temos orgulho na nossa herança, em particular na nossa língua, falada por cerca de 300 milhões de pessoas em cinco continentes. Nesta edição podemos aprender mais sobre a língua portuguesa com um artigo sobre a lusofonia: a história, o potencial económico e a sua diversidade.

Mas não é tudo. Encontrará ainda muitos mais artigos que irão certamente suscitar o seu interesse, incluindo um destaque para o seguro agrícola, uma linha de negócio de importância crescente; um olhar sobre os mistérios da computação quântica; uma análise do flagelo da inflação; uma perspetiva sobre os seguros e a guerra e ainda a história de sucesso da Cell Europe na HighDome pcc.

Há muito mais a descobrir nesta edição da FULLCOVER. Mesmo que o futuro seja agora mais difícil de prever, na MDS encaramo-lo com uma combinação de curiosidade e otimismo. Afinal, como dizia Malcolm X, “O futuro pertence àqueles que se preparam para ele ainda hoje”. Refletindo no futuro, olhando para as principais tendências e partilhando-as com os nossos leitores, gostaríamos de pensar que estaremos todos mais bem preparados.



José Manuel Fonseca
CEO do Grupo MDS

03

Editorial

por José Manuel Fonseca

08



Kadidja Sinz

Entrevista com a Responsável
pela Região Central da Liberty
Specialty Markets

24

2023 e o choque com a realidade

por Bernardo Pires de Lima, IPRI-Universidade
Nova de Lisboa e colunista da MDS sobre atualidade
internacional e geopolítica



28

Seguros e Guerra um Percurso Histórico

por MAPFRE

30

Mais por menos... Repensar o Estado Providência

por Ricardo Monteiro, CNN

32

O flagelo da inflação

por Andreas Berger, Swiss Re Corporate Solutions

34



Cell Europe e HighDome PCC, uma história de sucesso

Vanessa Borges em conversa
com Paula Rios



40

A computação quântica e os computadores do futuro

por Carlos Fiolhais, Professor Catedrático de Física, autor e responsável
por um dos primeiros supercomputadores portugueses

Uma visão do Futuro dos Seguros

O seguro reimaginado por Mafalda Guia, PwC	52
Seguro Paramétrico – Métrica e Inovação por Jonathan Charak, Zurich North America	54
Responsabilidade civil do produtor no mundo digital por Matti Sjögren, If P&C Insurance	58
Sustentabilidade – construir um futuro mais resiliente por Suzanne Scatliffe, AXA XL	80



Seguro incorporado (<i>Embedded Insurance</i>) por André Figueiredo, MDS Portugal O caso Honda: a visão dos <i>stakeholders</i>	84
Gerir Risco na Tempestade Digital por Edgar Garcia Corominas, Amazon	88
<i>Gamification</i> por Maria Pelkonen Hall, Hannover Re	70
Satélites no espaço por Russell Sawyer, Piiq Risk Partners	72

42

Indústria 4.0

a corrida do digital ganha-se com o 5G

por Manuel Ramalho Eanes, NOS SGPS

44 Sistemas avançados de assistência ao condutor

por Frederico Santos, Carglass® Portugal

78

Seguro de Crédito, a toda a velocidade

por Phillip Krinker, CredRisk Seguros

84

O setor de eventos

Desafios pós-pandemia

por Jorge Ribeiro, MDS Brasil

92

Seguros agro

Uma rede de proteção face à volatilidade
climática e outros riscos agrícolas

por Glaucio Toyama, Swiss Re Corporate Solutions

97

Lusofonia, viver e falar português

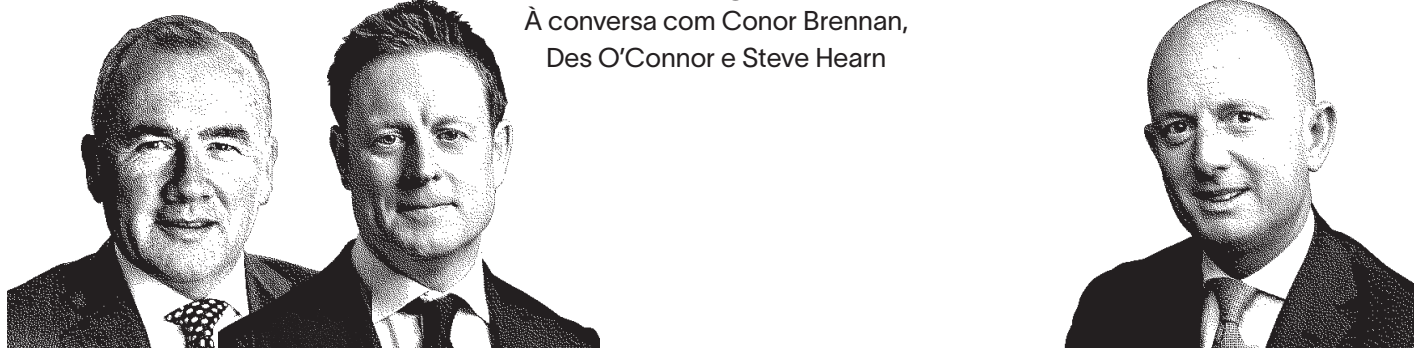
- Números e Curiosidades ·
 - Diáspora e Língua Portuguesas ·
 - A Diversidade da Língua Portuguesa ·
-

104

Ardonagh International

Desenvolvimento a grande velocidade

À conversa com Conor Brennan,
Des O'Connor e Steve Hearn



114

Grupo MDS De Portugal para o mundo

Brokerslink

na Croácia, Turquia e Chile

119



Brokerslink Retrospectiva do ano

131

MDS News

140

A FULLCOVER agora (também) é digital

148

Legal Corner

148

Inteligência artificial e seguros

por Angélica Carlini, Carlini Sociedade de Advogados

Os seguros nos Incoterms® 2020

por Margarida Lima Rego, Universidade Nova de Lisboa

Leituras

152

THE FULLCOVER



Diretor **José Manuel Fonseca** · Editora Chefe **Paula Rios** · Editora Associada **Susana Neiva** · Editora de Conteúdo **Carla Gonçalves**
 Coordenação de Design & Publicidade **Rodrigo Esteves** · Editores de Conteúdo Associados **Ana Santos** · **Carla Alves** · **Mariana Carravilla**
 Contribuição Especial **Bernardo Pires de Lima** · Título **The FULLCOVER** · Edição #16 · Editor **MDS Group** · Local da Publicação **Porto**
 Data de Publicação **julho 2023** · Circulação **3000** · Design **www.studiodobra.com** · Depósito Legal **374241/14** · ISBN **2184-1136**

Contribuidores **Ana Isabel Carvalho** · **André Figueiredo** · **Andreas Berger** · **Andres Errázuriz Herrera** · **Angélica Carlini** · **Beatriz Protasio** · **Carlos Fiolhais** · **Conor Brennan**
Denise Nart · **Des O'Connor** · **Edgar Garcia Corominas** · **Frederico Santos** · **Glaucio Toyama** · **Ivica Vučetić** · **Jonathan Charak** · **Jorge Ribeiro** · **José Luís Correia**
Kadidja Sinz · **Luis Ferreira Lopes** · **Mafalda Guia** · **Manuel Ramalho Eanes** · **MAPFRE** · **Margarida Lima Rego** · **Maria Pelkonen Hall** · **Marília Bonas** · **Matti Sjögren**
Museu da Língua Portuguesa · **Oscar Adraos** · **Phillip Krinker** · **PwC** · **Ricardo Monteiro** · **Rui Santos** · **Russell Sawyer** · **Steve Hearn** · **Suzanne Scatliffe** · **Vanessa Borges**



Responsável pela Região Central
(Europa e MENA – Médio Oriente e Norte de África)
Liberty Specialty Markets

Kadidja Sinz

Liderar com autenticidade



FULLCOVER conversou com Kadidja Sinz, Responsável pela Região Central (Europa e MENA) da Liberty Specialty Markets (LSM) sobre a sua carreira no setor de seguros, a sua abordagem inclusiva e colaborativa à liderança, e o seu papel na promoção da igualdade de género e criação de oportunidades para as mulheres em termos de talento. Também nos contou como a empresa tem evoluído e crescido nos últimos anos, os planos de investimento e expansão da empresa e a visão da LSM para promover a resiliência e o crescimento inclusivo.

Kadidja Sinz entrou na LSM em agosto de 2016 e ocupa atualmente o cargo de Diretora da Região Central (Europa e MENA). É responsável por liderar e dirigir o crescimento europeu da LSM em risco empresarial, oferecendo uma larga gama de coberturas especializadas a empresas de todas as dimensões ao mesmo tempo que lidera a Região Central. Kadidja iniciou a sua carreira nas Linhas Financeiras da Chubb nos EUA antes de entrar na AIG, onde

passou 14 anos como subscritora e diretora de escritório antes de se tornar responsável pelo desenvolvimento do negócio em França e na Europa. Mais tarde, juntou-se à ACE assumindo responsabilidades europeias que incluíam a Europa de leste e depois a XL (que se tornou XL Catlin) como Diretora Nacional em França e depois Diretora de Operações Regionais na Europa. Kadidja é autora de vários artigos sobre governação empresarial

e risco financeiro. Aparece como oradora frequente em mesas-redondas sobre risco, governação, distribuição e gestão. Kadidja é membro do conselho de administração de um dos principais bancos franceses e também do de uma organização sem fins lucrativos. Kadidja detém um DEA em Direito Privado Internacional, um diploma em Ciências Políticas em Paris e um Trium MBA da HEC, LSE e NYU.

Entrou na Liberty Specialty Markets (LSM) em 2016. Antes disso, tinha trabalhado em várias seguradoras. Fale-nos da sua carreira e de como esta evoluiu.

Comecei a minha carreira na Chubb, nos EUA, como subscritora de linhas financeiras. Seguidamente, passei 14 anos na AIG em cargos de subscrição e gestão. Por último, fui nomeada *Business Development Manager* (gestora de desenvolvimento de negócios) para a Europa continental. Em 2002, entrei na ACE Europe, onde era gestora de linhas financeiras para a Europa continental. Mais tarde tornei-me gestora de desenvolvimento de negócios com responsabilidade pela Europa ocidental e de leste. Juntei-me à XL como Diretora Nacional de França e passei a gerir tanto França como a região do ponto de vista da operação e distribuição. Em 2016, entrei na Liberty onde ocupei o cargo de Diretora da Região Europeia e agora sou Presidente da Região Central Europa e Médio Oriente.

Durante a minha carreira, enfatizei sempre firmemente a aprendizagem ao longo da vida. A cada cinco anos, mais ou menos, dediquei algum tempo à INSEAD Business School. Recentemente fiz um Trium (LSE/NYU/HEC) EMBA. Alargar os horizontes do meu conhecimento é uma componente chave da minha carreira.

“
Durante a minha carreira, enfatizei sempre firmemente a aprendizagem ao longo da vida. A cada cinco anos, mais ou menos, dediquei algum tempo à INSEAD Business School.”

Foi nomeada Diretora da Região Central em fevereiro 2019, um ano antes de o mundo ser surpreendido por uma crise pandémica. Que lições pensa ter a organização aprendido em resultado disto?

Penso que, como organização, atravessámos a pandemia muito bem. Reafirmou o nosso ponto de vista: é imperativo pôr as pessoas em primeiro lugar. Acreditávamos que os nossos trabalhadores encontrariam formas de se organizar e ao seu trabalho, encaixando ao mesmo tempo as suas várias obrigações pessoais que surgiram durante os confinamentos. Foi bom descobrir que o nosso ambiente inclusivo e colaborativo não se limitava às paredes do escritório mas se prolongava pelo domínio virtual. Como trabalhadores, transitámos para o trabalho autónomo num ambiente virtual. Descobrimos verdadeiramente o poder e capacidades da tecnologia e, à falta de outras opções, descobrimos a rapidez com que se pode implementar novas formas de trabalho que, considerando a nossa história, teriam demorado muito tempo a implementar-se por toda a empresa.

Desde o início da pandemia que tivemos oportunidade de ponderar o nosso equilíbrio entre vida pessoal e profissional. Muitos de nós acreditavam que tinham bastante equilíbrio, outros sabiam que não era o caso. Muita gente percebeu que eram necessários mais ingredientes para aperfeiçoar o equilíbrio entre uma vida pessoal e profissional brilhantes. O desafio, ao caminhar para a frente, é entender que ingredientes guardamos e quais devemos mudar. Estamos à procura do ajuste certo, incorporando as lições

que aprendemos ao longo dos últimos anos. Tenho esperança de que encontraremos este equilíbrio de forma adaptável, eficiente e empática.

A LSM serve linhas especializadas e, em última análise, faz parte da Liberty Mutual. Que linhas subscreve e em que áreas está a crescer?

A LSM tem a especialidade no nome e faz parte da família Liberty Mutual. Como mutualista, estamos estruturados para apoiar os nossos clientes quando eles precisam de nós. A Liberty Mutual existe desde 1912, dando-nos a longevidade e continuidade que resultou em relações de longa data. Atraímos novos clientes no presente e mantemos algumas relações há décadas, o que achamos maravilhoso.

Subscrevemos uma gama ampla de produtos distribuída por mais de 20 linhas de negócio

na Região Central. Orgulhamo-nos da nossa capacidade de oferecer soluções especializadas e personalizadas a um largo espectro de clientes em termos de escala, indústria e especialidade e oferecemos a cada um conhecimento focado e compreensão das suas necessidades.

Paralelamente às áreas de especialização por que temos sido conhecidos historicamente e continuamos a ser, nos espaços das Linhas Financeiras e Instituições Financeiras estamos a adotar novas soluções e a desenvolver novas áreas da nossa atividade. Oferecer soluções que apoiem a transição energética é uma área entusiasmante para nós. Temos uma oferta vertical com soluções de financiamento de risco personalizadas incluindo capacidade multi-linha, plurianual e flexível para os clientes em fase de transição. Estamos a estudar formas mais inovadoras de ter



impacto positivo na pegada de carbono dos nossos clientes. Nos últimos anos, lançámo-nos no espaço M&A na Europe e alargámos a nossa oferta *Multi Buyer Trade Credit* (MBTC) (crédito comercial multi-comprador) aos mercados europeu e de Londres. Iniciámos um processo de reforço das nossas equipas de Arte & Objetos Especiais, e Soluções Digitais, ao mesmo tempo que alargámos a nossa oferta de seguros de Caução.

A LSM tem apostado fortemente na área digital, nomeadamente reforçando as suas capacidades através da contratação de pessoas com talento. Fale-nos mais da sua estratégia nesta área.

Estamos a fazer investimentos significativos nesta área. Pessoas de talento, como Carl Faulkner, recém-nomeado Diretor de Estratégia Digital para a Europa Continental, continuam a sentir-se atraídos pela nossa visão e são responsáveis por conduzir a nossa evolução digital transversalmente a todos os mercados globais.

Estamos a dar grandes passos no desenvolvimento da nossa subscrição biónica. Este processo aumentado permite às nossas equipas de subscrição tomar decisões rápida e precisamente. A digitalização permite aos subscritores privilegiar o elemento humano da subscrição ao invés do trabalho administrativo que historicamente ocupou tanto do seu tempo, particularmente nas áreas de especialidade.

A forma como se vende é tão importante como aquilo que se vende. Nós achamos que além de uma subscrição especializada, concentrarmo-nos no “como”

é de importância crítica, porque é como os nossos clientes desejam interagir connosco. O nosso princípio orientador é descobrir soluções orientadas pelo utilizador desenvolvidas com base na experiência e capacidades digitais. Trabalhamos com os nossos clientes e subscritores para identificar problemas ou áreas onde podemos melhorar os nossos processos, e depois com os distribuidores, parceiros comerciais, no conselho de administração e em plataformas de gestão de dados para encontrar soluções e explorar onde a automatização pode simplificar os processos do negócio e melhorar as nossas capacidades de evolução.

A LSM tem há algum tempo uma relação estreita com a Brokerslink. Como descreveria essa relação e o que ela aporta à LSM?

Tenho observado o modelo singular da Brokerslink desde os seus primórdios e fiquei convencida desde o primeiro momento. Gosto da rede de empresas independentes e empreendedoras que se reúnem para criar uma entidade única. Senti-me muito impressionada pelo nível de participação que atrai, o nível de informação partilhado e o empenho da equipa.

A relação traz-nos desafios intelectuais e comerciais positivos no que toca a satisfazer os seus requisitos específicos. Também construímos amizades e uma forma de servir os nossos clientes que corresponde às necessidades internacionais das empresas que operam globalmente. Esperamos que estes laços continuem a fortalecer-se à medida que a Brokerslink crescer.

Recentemente mencionou que a LSM tem no seu DNA a liderança contínua com sustentabilidade. A ESG é uma parte importante da vossa estratégia comercial?

O avanço para um mundo onde a produção de energia ambientalmente viável esteja em toda a parte será uma transição. Não é possível ligar um interruptor e entrar num espaço de emissões zero. Os combustíveis fósseis continuarão a desempenhar um papel na transição. A LSM empenha-se em ajudar os seus clientes nas suas iniciativas consistentes para melhorar as suas pegadas individuais. Isso incluirá procurar alterações significativas nas apólices enquanto tornamos os nossos clientes mais resilientes. Por exemplo, introduzimos uma cláusula de reconstituição energética flexível que permite às refinarias de petróleo e gás reconstruírem as suas operações de forma mais verde em vez de simplesmente se reconstituírem numa localização prévia.

No aspeto social, orgulhamo-nos da nossa abordagem colaborativa e inclusiva. Isto inclui continuar no caminho da mudança sustentável e significativo para encerrar a lacuna nas remunerações entre os géneros e assegurarmo-nos de que temos representação diversa por toda a estrutura da nossa empresa. Orgulhamo-nos de apoiar a estas pessoas de forma a criar um ambiente mais estável para elas.

Finalmente, definimos uma política de investimento responsável para as principais entidades da LSM. Estamos dispostos a tomar medidas

concretas através das nossas estratégias ESG e continuamos a monitorizar o progresso através dos nossos grupos internos especializados como o *Responsible Business Forum* ou o *Climate Change Forum*. A LSM tem consciência da importância da governação em qualquer organização, como está claro na nossa cobertura D&O. Portanto, mantemos os mais elevados padrões de governação em toda a empresa para assegurar que continuamos a trabalhar com os nossos clientes e parceiros em prol de um futuro melhor para o mercado de seguros e sociedade em geral mantendo ao mesmo tempo um elevado grau de transparência.

“

O avanço para um mundo onde a produção de energia ambientalmente viável esteja em toda a parte será uma transição. Não é possível ligar um interruptor e entrar num espaço de emissões zero. Os combustíveis fósseis continuarão a desempenhar um papel na transição. A LSM empenha-se em ajudar os seus clientes nas suas iniciativas consistentes para melhorar as suas pegadas individuais.”

É conhecida por ter uma abordagem colaborativa e inclusiva. Pode dizer-nos como concretiza isso no seu trabalho diário?

A LSM dedica imensa energia e empenho à DI&I. Para mim, isso faz a diferença. Faz a diferença para as pessoas que trabalham nesta organização e faz a diferença na forma como abordamos os problemas. É importante para mim que as pessoas tragam a sua personalidade para o trabalho e se sintam à vontade. Os valores da LSM estão muito de acordo com as minhas crenças pessoais. Ter uma política DI&I proativa é não só o mais correto a fazer como também traz valores às economias e ajuda-nos a progredir.

Sinto profundamente que toda a gente merece uma oportunidade de viver plenamente. O meu caminho pessoal levou-me a integrar o conselho de administração da “Fondation La Vie au Grand Air | Priorité Enfance”, uma fundação que ajuda as crianças que sofreram dificuldades nas suas vidas seja por que razão for, migração, condições familiares ou outra razão qualquer. Tenho grande admiração pelas pessoas que apoiam a causa todos os dias, que ajudam a dar oportunidades àqueles que iniciaram a vida em condições desfavoráveis.

Em muitos casos, DI&I é um percurso. Todos temos preconceitos inconscientes, longas histórias e experiências diferentes e portanto temos de trabalhar juntos para implementar conscientemente cada letra da Diversidade, Igualdade e Inclusão.

O stand da LSM foi premiado como "Melhor Exposição" no FERMA Forum 2022 - ©Cortesia da FERMA



Também se entusiasma pelo apoio a mulheres de talento e em assegurar a consciência dos preconceitos contra as mulheres que querem constituir família. O que faz para combater esta situação?

Como gestora, tenho visto como é importante criar oportunidades para as mulheres nas bolsas de talento. As mulheres que equilibram as suas carreiras com a formação de uma família são muitas vezes encaradas como se estivessem menos interessadas nas carreiras e isso não é verdade. Temos de apoiar estas mulheres e ajudá-las a persistir nas grandes carreiras que merecem, paralelamente a ser mães.

“

O que nós fazemos nesta indústria é realmente incrível. Os seguros são úteis; ajudamos as pessoas a seguir em frente nos seus negócios ou suas vidas quando sofrem uma perda. Temos um negócio que trata sempre de compreender o futuro.”



Como descreveria o seu estilo de liderança e o que acha ser fundamental numa liderança eficaz?

Não existe um estilo de liderança único, mas penso que a qualidade indispensável num líder é a autenticidade. Os líderes devem ser autênticos, conhecer-se a si mesmos, a forma como interagem com os outros, os seus preconceitos, etc. Quando nos conhecemos, sabemos ser melhores na inclusão e na gestão de opiniões diversas porque sabemos que a realidade pode ser vista de diferentes ângulos. É a inteligência coletiva em funcionamento que cria o sucesso.

O meu empenho na aprendizagem ao longo da vida estende-se à minha equipa também, na medida em que os encorajo a desenvolver constantemente as suas aptidões e conhecimento do mundo do risco tão diverso em que operamos. Creio que é importante para os subscritores pôr-se na pele dos seus clientes para compreender plenamente o ambiente mutável do risco. Como empresa, temos consciência do risco, não aversão ao mesmo. É de importância vital ter curiosidade sobre os tipos de risco que se manifestam e como podemos compreendê-los. Encorajo a minha equipa a colaborar e aprender com as equipas mais pequenas e outras equipas dentro da empresa. Somos todos parte de uma rede de indivíduos com talento, com antecedentes e experiências diferentes e devemos tirar partido disso, trabalhando juntos para otimizar a nossa oferta.

“
Não existe um estilo de liderança único, mas penso que a qualidade indispensável num líder é a autenticidade.”

Atrair e fixar o talento é um grande desafio hoje e a indústria seguradora não é vista como setor atraente. O que tem feito a sua empresa para modificar esta percepção e atrair novos talentos?

O que nós fazemos nesta indústria é realmente incrível. Os seguros são úteis; ajudamos as pessoas a seguir em frente nos seus negócios ou suas vidas quando sofrem uma perda. Temos um negócio que trata sempre de compreender o futuro. Temos de ser curiosos sobre modelos de exploração comercial, tecnologias, inovações, aquisições e muito mais. Há uma variedade de aspetos. A cultura da LSM está no cerne disso tudo e do que fazemos.

Existe uma boa proposta de valor para os jovens talentos que queiram exercer uma série de profissões e competências. Há também muitas mais opções na indústria do que tornarem-se corretores ou subscritores, que apelam a diversos interesses e competências. A LSM tem uma gama cada vez maior de competências e somos uma empresa em que todos aprendemos uns com os outros. Podemos ter uma mentalidade virada para o internacional; podemos ser curiosos; e podemos encontrar motivação na paixão que muitas equipas na LSM demonstram.

Nesta indústria as pessoas de talento podem construir uma carreira notável.

O que aconselharia aos jovens talentos que dão os primeiros passos nesta indústria?

Quando estava a começar e trabalhava no mercado dos EUA, mandaram-me ir falar com o meu primeiro corretor. Estava nervosa por ir sozinha e falar num inglês pouco correto. O meu chefe disse-me: “Tu consegues”. Deu-me a coragem de agarrar a oportunidade. O que eu recomendo: confiem nas pessoas que vos dizem que vocês são capazes.

“

O que eu recomendo: confiem nas pessoas que vos dizem que vocês são capazes.”

Uma parceria de longa data

A FULLCOVER falou com Beatriz Protasio, recém-nomeada Responsável de Distribuição para a América Latina e os EUA pela Liberty Specialty Markets, sobre a relação duradoura com a MDS e a Brokerslink ao longo dos anos e os planos de desenvolvimento de novas sinergias e oportunidades de negócio para o futuro.



Os últimos anos da Liberty Specialty Markets (LSM) no Brasil foram muito importantes para consolidação de nossa operação no Mercado Brasileiro. Mesmo com o cenário desafiador dos últimos anos, com o impacto de eventos externos: como a pandemia, a Guerra na Ucrânia, perdas relevantes por catástrofes naturais e o aumento da inflação, nossa operação apresentou crescimento de mais de dois dígitos. No entanto, para a LSM, mais importante que o crescimento da produção são os resultados, visando sempre a melhor alocação de capital. Podemos dizer que executamos de forma eficiente nosso objetivo, sendo possível, começar 2023, comemorando nossos resultados de 2022.

A MDS foi um importante parceiro nesta nossa jornada.

Este cenário de prosperidade se aplica a todos os países da América Latina, crescimento consistente na região, com foco na subscrição, com muita disciplina e importantíssimo apoio de nossa equipe de experts de nossos engenheiros e com excelente balanço entre todas as linhas de negócios.

Penso que em 2023, os desafios serão ainda maiores, resultado dos eventos descritos acima. O mercado sofre um importante impacto nos custos das renovações de seus contratos, em suas retrocessões, e com isso, vislumbramos uma possível redução da capacidade disponível para países catastróficos, e agravado com a componente inflação, vemos um ano muito desafiador para o ramo patrimonial na região.

Neste ano, queremos focar e fortalecer nosso apoio aos nossos clientes que estão comprometidos no árduo trabalho de transição interna da matriz energética. Queremos apoiar os projetos relacionados ao desenvolvimento de infraestrutura. E como novidade, expandir o Seguro Paramétrico e suas formas criativas de ser contratado.

Com muita energia, inicio agora um novo desafio, como Responsável de distribuição da LSM na América Latina e US, com o objetivo de agregar ainda mais valor aos nossos clientes. Uma divisão com dedicação e foco total em nossos clientes, brokers e parceiros, alinhados com nosso corpo técnico e demais divisões do Grupo Liberty, buscando sempre as melhores soluções para nossos clientes.

Nesta nova etapa, esperamos contar ainda mais com o apoio da MDS, não somente no Brasil, que com a liderança do Ariel Couto que vem fazendo um trabalho extraordinário, mas também com nossa expansão na região, através de seus fortes canais de distribuição, da Brokerslink.

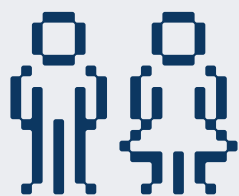
Beatriz Protasio
Responsável de distribuição da LSM
na América Latina e US

Liberty Specialty Markets (LSM)

Como parte do Liberty Mutual Insurance Group, a origem da LSM remonta a 1912, quando a Liberty Mutual, nessa altura Massachusetts Employees Insurance Association (MEIA), começou a subscrever apólices de seguro de acidentes de trabalho. Como divisão internacional, comercial, especialista e de resseguro do Liberty Mutual Insurance Group, a LSM orgulha-se da sua herança mutualista. O seu lema é fazer o que está certo pelos seus clientes. Oferece um conjunto de serviços de seguro e resseguro de grande qualidade a corretores e segurados em todos os grandes mercados. As suas equipas de especialistas são capazes, reativas e dotadas da autoridade necessária para tomar decisões rápidas. Criam soluções e constroem relações que sobrevivem ao passar do tempo e ajudam a tornar o mundo imprevisível de hoje mais seguro.

**60**

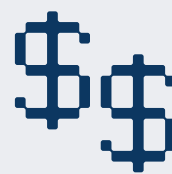
Escritórios

**2000**

Pessoas

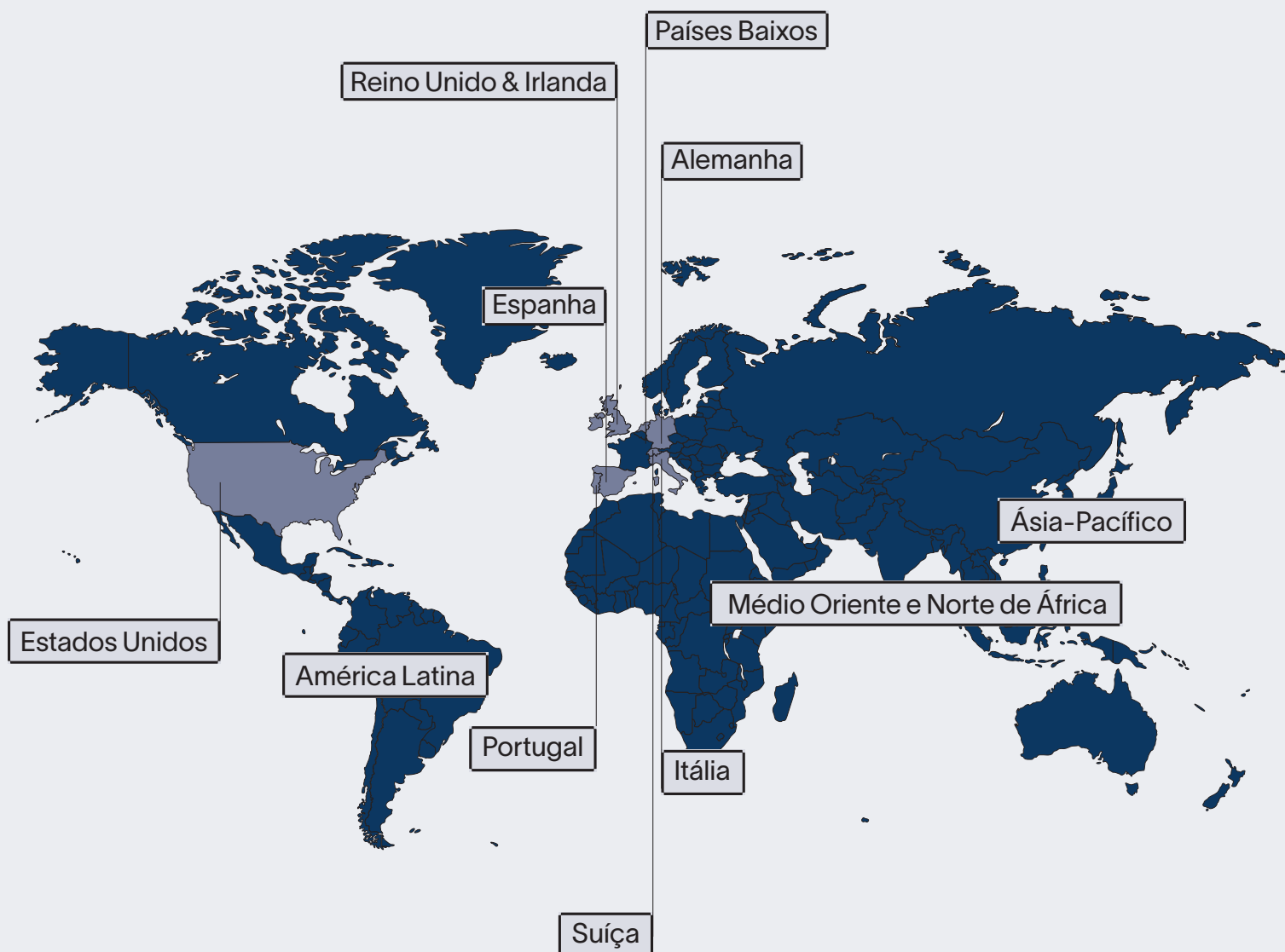
**20**

Países

**4,785M**

Prémios Brutos Emitidos (2022)

Panorama Global



Prémios



- 2023**
- Gracechurch Service Quality Marque (SQM)
→ LSM, Claims

- 2022**
- Marketing Team of the Year
 - Best Exhibition Award at FERMA
 - Top InsurTech Leaders → Parul Kaul-Green
 - Women in Insurance → Emma Gros (Underwriting Professional of the Year)
 - Women in Insurance → Irene Stavrou (Claims Professional)
 - Best Large Stand at Airmic
 - Insurance Business UK 5-Star Construction
 - London's Leading Underwriters – Female Bench Strength Leader

- London's Leading Underwriters – Bench Strength Fastest Riser
- London's Leading Aviation & Space Underwriters → Bill Halligan, Meghan Walker and Dan Fulco
- The Insurer Lloyd's ESG survey
- Insurance Business UK Rising Star → Ella Davies
- Insurance Business UK Elite Women → Emma Pearce, Amanda Burnell & Jaya Handa
- Gracechurch Service Quality Marque (SQM) → LSM Claims

1912

Fundação da Liberty Mutual sob a designação Massachusetts Employees Insurance Association (MEIA)

1914

Abertura da primeira sucursal Liberty e, ainda durante esse ano, a empresa subscreve a sua primeira apólice de seguro automóvel

1994

Formação da Liberty Mutual Insurance Europe (LMIE), que se torna a plataforma das atividades europeias

1995-96

Liberty Mutual apoia consórcios 190 e 282 do Lloyd's



Li
—
Sp

2013

Criada a Liberty Specialty Markets, que funde as atividades Comercial, de Especialidade e Resseguro

2004

Formado o Liberty Syndicate 4472 a partir da fusão do Syndicate 190 e do 282 – primeiro sindicato no Lloyd's com 100% de capital empresarial

2018

Liberty Mutual cria a Global Risk Solutions, divisão B2B da Liberty Mutual. Ironshore International e LIU tornam-se parte da LSM, criando uma empresa global na Europa, América Latina, Bermudas, Ásia-Pacífico e EUA

1917

MEIA passa a ser designada pela marca Liberty Mutual Insurance Company

1939-45

Quase um terço dos colaboradores (mais de 1500 homens e mulheres) serviram nas forças armadas durante a II Guerra Mundial — mais de 70% continuaram a trabalhar na Liberty após a guerra

1958

Liberty Mutual cria a Assumed Re (mais tarde LM Re)

Liberty Specialty Markets

2002

Abertura do escritório de resseguro em Colónia, primeiro sindicato do Lloyd's a operar fora de Londres

1998

Formação da Liberty International Underwriters (LIU), que mais tarde mudará para a marca Liberty Specialty Markets

2019

Abertura da sede da LMIE no Luxemburgo

2022

LM Re sai da LSM

2023 e o choque com a realidade

por

Bernardo Pires de Lima

Investigador Associado, IPRI da Universidade Nova de Lisboa

É importante não perdermos o foco, mas também não nos deixarmos ofuscar por análises incompletas, reféns da falta de amplitude geográfica. A guerra na Ucrânia, um ano passado desde o seu início, tende a esgotar toda a dinâmica geopolítica na voragem do mediatismo informativo, mesmo que outras geograficamente mais distantes também estejam associadas ao conflito no Leste da Europa. Vale a pena, por isso, cruzarmos continentes, oceanos, crises paralelas, líderes menos badalados, tendências de curto e longo prazo e raciocínios menos óbvios, para chegarmos a uma paleta mais colorida da política internacional contemporânea, afastando visões monocromáticas de uma realidade cada vez mais complexa e pouco compreendida.

À entrada do segundo ano de guerra na Europa

O ambiente estratégico global tem atravessado uma vertiginosa transformação nos últimos anos. A competição entre as grandes potências, a erosão da ordem multilateral e a crise pandémica precederam a guerra da Ucrânia, que marca o fim da paz europeia e do concerto definido nos anos seguintes ao final da Guerra Fria. Ao longo destes trinta anos, a ordem triunfante procurou acomodar as potências emergentes em organizações internacionais (China na OMC), alinhando interesses em fóruns multilaterais (Conselho NATO-Rússia) ou através de acordos reforçados pela ONU (Acordo sobre o nuclear do Irão; Acordo de Paris sobre o clima), alargando alianças e organizações a anteriores adversários (casos da NATO e da UE a Leste), numa lógica de alastramento das regras e das instituições em que tem assentado a globalização e a ordem internacional liberal. Ora, a política internacional passou a estar dominada pela polarização entre os Estados que defendem e os que contestam

os princípios de legitimidade dessa ordem. Inclusive os próprios méritos das democracias, minando-as por dentro com líderes populistas de teor autoritário e visões nacionalistas sobre o comércio-livre, a integração de imigrantes ou o papel do multilateralismo institucional. É neste choque sistémico que permanecemos em 2023, sendo a Ucrânia um epicentro de impactos globais.

À entrada do segundo ano de guerra, após meses de resistência heroica e reconquista territorial, Kiev reentra num novo período decisivo. Por um lado, precisa que o rigor do inverno não atrapalhe a recolocação de meios e tropas nas zonas mais hostis do Donbass. Por outro, precisa que as hesitações ocidentais não acabem por condicionar a reconquista do que legitimamente considera ser da sua soberania. Por isso, serão necessárias três centenas de veículos de combate vindos do ocidente, além de umas dezenas de milhares de homens treinados em países da NATO e um apetrechamento substancial da defesa antimíssil providenciada pelos EUA, esperando que alemães, polacos, franceses, britânicos, americanos e restantes aliados se articulem melhor e mais rapidamente. O preço a pagar é cristalizar 20% de um território estratégico no lado russo, beneficiando o agressor de forma duradoura, condicionando uma negociação futura, e definindo, dessa forma, os termos da segurança do continente europeu e das suas democracias.

Complexos de segurança nevrálgicos

Se o imperativo de segurança na Europa tem epicentro na Ucrânia – embora os Balcãs merecessem uma atenção política mais cuidada -, o tal exercício de análise ampliada que sugeri no início não implica o congelamento do nosso olhar sobre a guerra ou outras dinâmicas em curso no continente europeu, antes procura pontos de ligação com esse mesmo epicentro geopolítico. O caso mais importante está a acontecer no sudeste asiático, em particular no Japão que, também pela agressividade russa, acaba de rever as suas principais estratégias de segurança e defesa, revolucionando uma doutrina solidamente acomodada em princípios defensivos e não-beligerantes desde a Segunda Guerra Mundial. Se a invasão da Ucrânia pela Rússia reavivou a defesa coletiva na NATO, acelerando investimentos e revisões de doutrinas nos aliados e nalguns vizinhos, também reacendeu o imperativo de segurança na fronteira asiática, com quem o Kremlin também partilha memória histórica e tensões estratégicas latentes.

O Japão olha para a sua trilogia de insegurança – Pyongyang, Moscovo, Pequim – e conclui estar a doutrina do pós-Guerra esvaziada de garantias para assegurar condições mínimas à independência e segurança do país. Essa interpretação sobre o imperativo reformista parece alinhada com os cerca de 70% de adesão popular,



Bernardo Pires de Lima

nasceu em Lisboa, em 1979. É investigador do Instituto Português de Relações Internacionais da Universidade Nova de Lisboa, analista de política internacional na RTP e Antena 1, conselheiro político do Presidente da República, presidente do Conselho de Curadores da Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento (FLAD) e ainda autor, tendo publicado, entre outros, *A Síria em Pedacos*, *Putinlândia*, *Portugal e o Atlântico*, *O Lado B da Europa e Portugal na Era dos Homens Fortes*. Foi *Visiting e Nonresident Fellow* no Center for Transatlantic Relations da Universidade Johns Hopkins em Washington DC, Investigador Associado no Instituto da Defesa Nacional, colunista do Diário de Notícias e comentador na TVI. Entre 2017 e 2020 liderou a área de *Foresight* na FIRMA, uma consultora de investimento inteiramente portuguesa. Viveu em Itália, Alemanha e Estados Unidos, mas regressa sempre a Portugal.



que convergem na máxima de que o apetrechamento militar dissuasor é indispensável à permanência de Tóquio como grande economia mundial, centro tecnológico de excelência, reserva democrática regional e pólo da livre circulação marítima numa zona de estreitos congestionados, entre eles o de Taiwan. Assim, o Japão investirá 320 mil milhões de dólares nos próximos cinco anos em novas capacidades cibernéticas, numa sexta geração de caças com apoio britânico e italiano, em mísseis de longo-alcance americanos apoiados em meios navais tecnologicamente avançados, estabilizando o investimento no padrão-NATO dos 2% do PIB em Defesa. Não é uma mera coincidência, mas a vontade expressa de caminhar na doutrina e nos meios com os aliados transatlânticos, com quem Tóquio alinha também, desde a primeira hora, na aprovação de sanções à Rússia em sede do G7.

São precisamente estes dois complexos de segurança regionais, o europeu e o asiático, que nos devem prender a atenção nos próximos tempos. De preferência em paralelo, dada a existência do mesmo garante de segurança, os EUA, acelerada pelo comportamento de uma grande potência que, no caso russo, é já uma ameaça materializada; e, no caso chinês, encarada como “o maior desafio estratégico”. No ano em que se comemoram os 40 anos do Tratado de Paz e Cooperação entre o Japão e a China, é fundamental preservar fóruns de diálogo e desanuviamento regionais sem que isso deva conduzir a uma ilusão pacifista que desdenhe o nexos entre a credibilidade de dissuasão militar e uma capacidade diplomática mais construtiva num mundo, apesar de tudo, que persiste em reavivar alguns traços *hobbesianos* preocupantes.

“

Este ano de 2023 tem tudo para nos conduzir a uma grande angular analítica e, inevitavelmente, a choques frontais com uma realidade cada vez mais dura e complexa, e que por assim ser, exige muito mais estudo, partilha de conhecimento e bom senso aplicados a cada processo de decisão. Nos governos, nas organizações, nas empresas, nas nossas opções individuais. Porque toda a política é internacional.”

Velhos dilemas de cooperação multilateral

É evidente que os dilemas de segurança mundiais não se esgotam nos continentes europeu e asiático. Infelizmente as guerras civis ainda em curso no Médio Oriente e em África também contribuem para a deterioração da paz e da estabilidade interestaduais a que temos assistido. Contudo, há dois pontos que nos deviam a atenção para aqueles dois continentes: primeiro, pelo facto de estarmos a falar de regiões onde os beligerantes (doutrinários e materiais) possuem capacidade nuclear altamente destrutiva; segundo, porque temos provado, enquanto comunidade política ocidental, que manifestamente temos pouca arte e engenho para dirimir crises graves de segurança no Sahel, na África subsariana, no Corno de África ou no Levante. Ou seja, em cima da erosão da segurança internacional, podemos acrescentar a incapacidade cooperativa na resolução de conflitos duradouros, o que também reduz os méritos da ordem liberal e das suas organizações multilaterais.

Mas não é só de incapacidade na resolução de conflitos que falamos. Também podemos apontar o dedo à incapacidade dos Estados e das organizações multilaterais na melhoria da gestão humanitária das migrações forçadas e mortíferas que vão, por exemplo, povoando o Mediterrâneo

de vítimas de guerras, perseguições e do crime organizado. Ou ainda à nossa minimalista abordagem às metas de curtíssimo prazo no combate às alterações climáticas, reduzindo muitas vezes o seu impacto global duradouro a meros ajustes económicos conjunturais nos grandes países industrializados, como se os efeitos das variações climáticas não condicionassem há muito a sobrevivência de povos e territórios costeiros, deslocações maciças de pessoas, aumentos brutais dos bens essenciais, conflitos armados por recursos naturais, eclosão de guerras civis devastadoras e desequilíbrios profundos na biodiversidade.

Não há, como facilmente se percebe, assuntos estanques, dilemas compartimentados, soluções individuais, recursos infundáveis, opções adiáveis. São crises em cima de outras crises, incertezas em cima de tendências mapeadas, escolhas estratégicas difíceis com impactos globais, locais, empresariais e individuais. Também por isso, este ano de 2023 tem tudo para nos conduzir a uma grande angular analítica e, inevitavelmente, a choques frontais com uma realidade cada vez mais dura e complexa, e que por assim ser, exige muito mais estudo, partilha de conhecimento e bom senso aplicados a cada processo de decisão. Nos governos, nas organizações, nas empresas, nas nossas opções individuais. Porque toda a política é internacional.

É tempo de transformar as empresas

Nós estamos prontos para tornar
o seu negócio mais digital

Estamos prontos para transformar.
Prontos para levar o país para uma nova era
tecnológica e para apoiar de perto os desafios
da digitalização de todas as empresas.

A NOS tem equipas dedicadas à
transformação digital de cada negócio,
com especialistas empresariais que o vão
aconselhar da melhor maneira.

**Conheça as nossas soluções em
nosempresas.pt, numa loja NOS
ou ligue 16999**



NOS
EMPRESAS

Seguros e Guerra

um Percurso Histórico

por

MAPFRE

Bombeiros trabalham em rua de Londres bombardeada durante a noite na II Guerra mundial, ca. 1941



A maior parte das apólices por todo o mundo excluem por defeito os danos causados por conflitos bélicos, já que estes são, potencialmente, demasiado graves para se segurar.



século XX foi o período em que o seguro se expandiu e consolidou. Começou a ser um dos elementos básicos de uma infinidade de setores económicos. Mas foi, sobretudo, uma época de grandes mudanças políticas que deram lugar às maiores guerras que a humanidade tinha até então testemunhado. No difícil contexto da primeira metade do século, as seguradoras, que tinham experimentado um crescimento notável oferecendo proteção contra riscos de pessoas e empresas, viram-se perante uma encruzilhada: que fazer quando um desses riscos era potencialmente tão destrutivo?

Já durante o século XIX, uma das atividades em que o mercado segurador mais se tinha desenvolvido era o comércio. A cobertura do transporte de mercadorias tinha-se generalizado, especialmente no caso do transporte marítimo. Foi então que as seguradoras começaram a proteger-se dos riscos da guerra e se começou a trabalhar com coberturas específicas para o caso de os danos ou afundamento dos navios terem sido causados por ataque de país inimigo.

Os riscos de guerra continuam presentes hoje em dia, no ramo marítimo. Nestas linhas de negócio, a contratação de coberturas de guerra é habitual, embora se recorra por vezes a entidades especializadas como o GAREX, consórcio de que a MAPFRE faz parte, com as suas próprias condições, regras e formas de atuação.

No entanto, outros ramos do setor deixaram de trabalhar com coberturas de guerra há décadas. Nos anos 30 do século passado, os grandes riscos como o de guerra eram cobertos principalmente a partir de Londres, onde já operavam as grandes empresas de um mercado que, em muitas outras latitudes, era apenas

incipiente. Em 1938, as seguradoras do mercado de Londres, que já vinham a adotar medidas nesse sentido, acordaram numa cláusula-padrão relativa à exclusão da guerra em apólices que não as do ramo marítimo. A lógica da decisão, presente até aos dias de hoje, era que os riscos derivados de um conflito armado são simplesmente demasiado graves para serem cobertos. A cláusula NMA 646 deixava fora das coberturas:

“A perda ou dano ocasionado direta ou indiretamente por, ocorrendo mediante ou como consequência de guerra, invasão, atos de inimigos estrangeiros, hostilidades (havendo declaração de guerra ou não), guerra civil, rebelião, revolução, insurreição, poder militar ou usurpação, ou confisco ou nacionalização ou requisição ou destruição ou danos nos bens por, ou sob ordem de qualquer estado ou autoridade pública ou local”.

A data de 1938 não é uma mera casualidade. A Europa via-se num momento crítico, com o militarismo em escalada, desembocando no ano seguinte na Segunda Guerra Mundial. Em 1938, Adolf Hitler começou a sua política de anexação com a Áustria e os Sudetas. No ano seguinte, tomaria a Polónia. Também teve um peso decisivo a Guerra Civil Espanhola, que tinha começado em 1936. Foi o primeiro conflito em que se testemunhou os efeitos demolidores dos bombardeamentos em grande escala que já não se limitavam a objetivos militares e podiam afetar civis e populações muito afastados da frente de combate. Para mais, a violência política levou a um número considerável de mortes e significativos danos patrimoniais. Foi este fenómeno, que já tinha antecedentes noutros países, que levou a um aumento das exclusões nas apólices de seguro.

Assim, a definição da NMA 464 não se cinge estritamente à guerra. Introduce os termos rebelião, revolução ou insurreição, ou de confiscos ordenados por estados. Tudo isto fala da instabilidade da época, com uma Europa entre guerras onde se sucediam os levantamentos e as revoltas violentas.

A cláusula de exclusão de guerra generalizou-se internacionalmente, com a premissa de que a destruição bélica não podia ser responsabilidade das seguradoras. Durante décadas, as maiores dificuldades para os seguros com estes riscos surgiram com base no princípio de não se poder estabelecer inequivocamente a responsabilidade de uma potência militar inimiga ou que os danos sejam consequência de um conflito bélico ou semelhante. Os tribunais dirimiram, neste período, complexas disputas neste âmbito, muitas instauradas por empresas multinacionais que haviam sofrido perdas nos países em guerra.

Há alguns casos curiosos. Por exemplo, a colisão de dois navios mercantes durante a Primeira Guerra Mundial, segurados por uma apólice que excluía o “risco de guerra”. Ambos os barcos circulavam sem luzes em plena noite. Um deles tinha-se desviado da sua rota horas antes do choque, ao ser ameaçado por um submarino. Os danos daí decorrentes estariam ao abrigo dos riscos de guerra, devendo, portanto ser excluídos da cobertura? O Supremo Tribunal dos Estados Unidos entendeu que não, deixando clara há já um século a complexidade desta questão.

A MAPFRE é uma seguradora global. É uma empresa de referência no mercado espanhol e a maior seguradora espanhola do mundo. Em 2021, posicionou-se como primeira seguradora na América Latina e sexta entre as maiores da Europa nas linhas de negócio não-Vida em termos de volume de prémios subscritos. A MAPFRE conta com cerca de 32.500 colaboradores e, em 2021, a sua receita foi de cerca de 27,300 milhões de Euros, com um lucro líquido de 765 milhões de Euros (+45.3%).



MAPFRE

Mais por menos...

Repensar o Estado Providência

por

Ricardo Monteiro

Diretor de Empresa, Comentarista da CNN

Desde as revoluções republicanas do século XVIII nos Estados Unidos e na França que as sociedades esperam que o Estado faça respeitar os princípios de igualdade de direitos entre os cidadãos. Cedo, esta preocupação pela igualdade de direitos começou a desdobrar-se em ferramentas que, no fundo, nada mais faziam que encetar um longo caminho para a igualdade plena entre indivíduos. O Estado foi assim evoluindo de garante da igualdade de direitos para, a pouco e pouco, se transformar em instrumento de igualdade de resultados em que as distintas condições humanas desaparecem para depois emergir uma nova sociedade de igualdade plena, de condição, de género, de religião, de raça, etc. e, em última instância, de condição económica. Esta última forma de organizar o Estado ficou conhecida por “comunismo”. O comunismo desmoronou-se em 1989, por entre a absoluta incapacidade do Estado comunista de satisfazer as mais básicas necessidades individuais e por impor a igualdade à custa da coerção e da coartação de vastas liberdades individuais. Mas, pelo caminho, muitas reinterpretações da senda para a igualdade foram ganhando corpo. A mais notável é a social-democracia e a sua mais perfeita criação, o Estado Providência. Neste incorpora-se a

diferença entre as condições, liberdades e ambições individuais mas assume-se o papel moderador do Estado. Este chama a si a obrigação de “redistribuir” a riqueza criada através da cobrança de impostos aos que mais ganham e acumulam. Com eles disponibiliza uma panóplia de subvenções e serviços públicos aos quais todos têm acesso. Ninguém fica fora da sua proteção. O Estado não pretende mais impor a igualdade plena mas assume que é sua obrigação reduzir as diferenças e assegurar bem-estar. A maioria dos países ditos “ocidentais” vive, em maior ou menor grau, sob este paradigma. Até mesmo o mais liberal - leia-se, menos interventor - dos países, começando nos EUA, assume que os impostos são necessários e que o Estado, para além das suas obrigações “naturais” de Defesa do território e das populações e de Administração da Justiça, tem por obrigação cuidar de velhos e doentes, providenciar Educação e assegurar infra-estruturas de serviços ao público em geral.

O problema não reside hoje em saber se o Estado deve ou não preencher este papel de “fiel da balança”. Todos ou, pelo menos, os mais razoáveis aceitam este princípio. O grande debate está no grau de intervenção (leia-se, cobrança de impostos) que se deve conceder ao Estado. Muitos advogam que

a Dinamarca, ou os Nórdicos em geral devem ser o exemplo a seguir. Aí, o peso dos impostos cobrados pelo Estado quase chega aos 50% do PIB. O número de funcionários públicos na Suécia é de 1.5 milhões, mais do dobro de Portugal para uma população semelhante. Nos EUA, anda-se pelos 30% de peso dos impostos na Economia e apenas 19 milhões de funcionários para 335 milhões de habitantes. Em Portugal serão cerca de 37% e uns 750.000 empregados do Estado. O rácio funcionários/habitantes é de 15% na Suécia, 5,7% nos EUA e 7,5% em Portugal. Estamos mais próximo dos “liberais” americanos que dos “socialistas” escandinavos.

A discussão também se desenvolve em torno da boa ou má gestão que o Estado faz dos impostos que cobra. E finalmente, se a redistribuição deve assumir prioridade sobre o investimento ou, dito de outra forma, se o Estado deve preocupar-se mais em pagar e aumentar reformas, contratar mais médicos e professores e pagar-lhes mais ou, alternativamente, abdicar de cobrar tantos impostos e permitir que o dinheiro que ficaria “livre” na sociedade seja investido pelos cidadãos onde eles entenderem para que haja, acredita-se, mais criação de riqueza.

É impossível dilucidar esta questão sem atendermos às condições reais de cada país. No caso de Portugal são

muitos os exemplos de má gestão do dinheiro dos impostos. As intervenções na Banca custaram cerca de 21.000 milhões de euros. O sistema estabilizou, é certo, mas tratou-se de um caso claro de benefício ao infrator com absorção total do risco no caso do BES/Novobanco pelo Estado para benefício quase exclusivo do accionista privado. A nacionalização da TAP custou 3.200 milhões de euros. Não se discute os méritos de ter ou não ter uma empresa aérea num país com as nossas especiais características mas, enquanto Air France e Lufthansa foram objeto de empréstimos reembolsáveis, a TAP sorveu o dinheiro que se lá meteu num aumento de capital e só o veremos de volta se a sua privatização ou lucros permitirem o encaixe da venda em igual montante ou a cobrança de dividendos ao longo dos anos. Ambos os cenários são altamente improváveis. E quanto à gestão dos serviços públicos, como vamos? Basta ver o descalabro do SNS para percebermos que o Estado também aqui não se revela bom gestor. Enfim, não merece a pena continuar... a não ser que a alternativa nos pareça ainda pior. Que dizer dos contratos talvez fraudulentos entre a EdP (privada) e o Estado, os famosos CMEs e CMACs que nos albardaram a todos com preços de eletricidade entre os mais elevados da Europa? E as manigâncias do extinto BES, da ex-PT, ambos pináculos da iniciativa privada no nosso país e cuja fatura pagamos até hoje? Ou ainda do que foi a breve gestão privada da TAP que assegurou uma renovação (bem-vinda) da frota mas com custos inexplicáveis, talvez mesmo duvidosos sob alguns aspetos? Ou a gestão da Cimpor quando da sua privatização total e que desmantelou um florão da nossa indústria, reduzindo a empresa a um terço da sua dimensão? Em Portugal, a má gestão transita entre o Estado e as Empresas, entre o Público e o Privado.

Não creio pois que possamos simplesmente desejar mais ou menos Estado. Da mesma forma que não posso, em boa consciência, advogar que o caminho está em simplesmente baixar impostos e confiar nos privados para nos trazer abundância. Embora em ambas as opções exista sempre um “a priori” ideológico, os portugueses manifestam-se sistematicamente por um modelo mais próximo da Suécia que dos Estados Unidos. Não podemos ignorar esse facto. O que precisamos é um misto de aperfeiçoamentos e reformas que permitam ao nosso

Estado funcionar melhor.

Passo a enunciar:

- Reforma dos Tribunais Administrativos e fiscais para encurtar prazos e assim retirar a incerteza na relação dos indivíduos e empresas com o fisco e com o Estado em geral.
- Reforma dos Tribunais Cíveis para encurtar prazos e assim retirar a incerteza nas vidas empresarial e profissional de pessoas e empresas.
- Constituição de Direções-Gerais na Administração Pública verdadeiramente profissionalizadas e independentes do poder político para garantir a continuidade, coerência e boa gestão dos serviços prestados.
- Reforma de sistemas instrumentais de gestão com recurso à digitalização total da informação e do seu tratamento.
- Estabelecimento de sistemas de avaliação contínua da qualidade dos serviços prestados.
- Estabelecimento de um sistema de recursos humanos que permita a avaliação e frequente reabilitação de competências e capacidades de quem tem a coisa pública a seu cargo por forma a garantir a qualidade na função pública.
- Reforma do código do IVA, um imposto regressivo por definição e, portanto, penalizador para os que menos têm.
- Reforma do IRS reduzindo o número de escalões e subindo os patamares para os valores praticados em Espanha, o nosso principal mercado e a economia mais interligada a Portugal.
- Introdução de impostos sobre a fortuna e heranças para compensar as perdas originadas pelas duas medidas anteriores.

A Suécia tem um PIB nominal de 540.000 milhões de euros. O nosso é de 215.000 milhões. A população é idêntica. A disparidade é de 2,5 para 1. A Suécia continua a gerar muito mais riqueza apesar da sua elevadíssima carga fiscal. Entre 2011 e 2021 a sua economia cresceu 85.000 milhões de euros em valores constantes. Portugal cresceu 7.5 mil milhões de euros no mesmo período. A economia americana cresceu 4 biliões de dólares (4 milhões de milhão de dólares) nesses anos. O que nos impede de crescer é a ineficiência do Estado, não a sua dimensão. O que nos permitiria crescer seria a sua reforma profunda para que ele nos sirva em vez de se servir de nós.



Ricardo Monteiro

é Conselheiro Mundial na agência de comunicação LLYC, e comentador na CNN Portugal. Assina artigos em múltiplas publicações. É um dos fundadores do Conselho da Diáspora Portuguesa e membro desde 2012. Ricardo Monteiro é licenciado em Administração Pública e Relações Internacionais pela Université Catholique de Louvain, na Bélgica. Iniciou o seu percurso profissional em 1981 ingressando na Lever em Portugal como estagiário da equipa de gestão. Em 1986 foi nomeado Diretor-Geral de Marketing e Vendas da Lever / Elida- Gibbs, tendo sido também Marketing Manager da Lever Espanha entre 1987-88. Em 1994 assumiu a Direção-Geral da BBDO em Portugal e em 1996 foi nomeado Presidente/CEO do grupo bem como membro do Conselho de Administração da TMP Portugal e da Tempomedia. Desde então que ocupou numerosos cargos, como o de CEO do Grupo EuroRSCG Portugal, Coordenador da EuroRSCG Europe para os Países Nórdicos e European New Business Manager. Em dezembro 2005 tornou-se CEO Euro RSCG América Latina e Membro do Comité Executivo da Euro RSCG Worldwide, em acumulação com a Presidência Executiva das Empresas do Grupo EuroRSCG Portugal, e em 2007 CEO da Euro RSCG Brasil, acumulando com as funções anteriores. Posteriormente, seria designado CEO Ibero-americano e em 2012 Global Vice-President da Euro RSCG Worldwide. Em janeiro de 2014 tornou-se Presidente Global da Havas Worldwide, com escritórios em cerca de 100 países. Em 2016 foi nomeado Global Chairman da Havas, com cerca de 20.000 empregados nos 5 continentes. De 2016 a 2021, Ricardo Monteiro foi comentador na TVI24. Foi Administrador não-executivo da Sonae MC entre 2018 e 2022; conselheiro do Jornal Público e da Sonae IM no mesmo período. Foi vencedor do Prémio Carreira atribuído pelos Prémios Lusófonos da Criatividade em 2014 e do Prémio Carreira em 2016 pela Meios&Publicidade. Foi considerado Personalidade da Década 2000-2010 pela revista Meios & Publicidade.

O flagelo da inflação

por

Andreas Berger
CEO, Swiss Re Corporate Solutions

A guerra na Ucrânia e o rescaldo da Covid-19 catapultaram a inflação para números sem precedentes em muitas regiões. Vimos aumentos significativos dos preços na energia e alimentação, alargando-se as pressões a um número crescente de bens e serviços. A oferta e procura de materiais essenciais para a construção, bem como para componentes de automóveis, foram igualmente afetadas.

A escassez de matéria-prima e falta de mão-de-obra contribuíram para preços em escalada junto do produtor na área da construção; calculamos uma subida média de 18%-20% nos Estados Unidos e na Alemanha em 2022. O mesmo se reflete na indústria automóvel, onde prevemos que o aumento nos preços dos automóveis novos suba até 11% nos Estados Unidos.

Estas despesas crescentes trazem pressão aos seguros, uma vez que as empresas enfrentam o risco de maiores perdas por sinistro num ambiente de preços mais elevados.

Além disso, os ativos subvalorizados representam o risco de se criar uma lacuna significativa entre os pagamentos de sinistros e os danos reais, especialmente porque as perdas de exploração podem ser incrementadas por problemas logísticos e perturbações na cadeia de fornecimento.

Este aumento da severidade dos sinistros significa que o mercado com preços elevados continuará em 2023. Os preços aumentarão em várias linhas, incluindo as coberturas de seguros patrimoniais para empresas, ciber e responsabilidade civil.

Em resposta, muitas seguradoras,

incluindo a Swiss Re Corporate Solutions, têm assistido a uma procura crescente de soluções de risco inovadoras como as soluções estruturadas multilinha plurianuais, bem como o seguro paramétrico e soluções de cativas.

Inflação deverá continuar em alta

De acordo com dados do Swiss Re Institute, a inflação média deverá chegar ao seu pico em 2022. Mas, tendo atingido os valores mais elevados das últimas 4 décadas este ano nos EUA e zona Euro, continuará a ser fonte de preocupação para as empresas em 2023 e mais além, mostrando tendências marcadamente acima dos níveis das décadas recentes. Isto porque os fatores que levam à subida a médio e longo prazo da inflação vão persistir e manter a sua volatilidade. A globalização, a transição energética, as alterações demográficas, a gravidade extrema dos desastres naturais e a dívida contribuirão para a tendência da subida de preços.

Isto significa pressão sobre o cálculo de preços e os custos crescentes dos sinistros irão permanecer mesmo que a inflação comece a abrandar.

Reagindo os governos com limites aos preços e outras políticas, a volatilidade subsequente criará incertezas junto das empresas. Para além disto, acreditamos que se preparam recessões inflacionárias em muitas economias avançadas de importância fundamental.

Tudo isto em conjunto significa que o custo de cobrir os prejuízos das empresas em caso de sinistro está a subir.

As seguradoras são afetadas nos dois lados da sua conta de resultados: elevada inflação de um lado e atividades económicas mais débeis do outro. Existe redução da procura de produtos face aos preços menos atrativos, assim como custos crescentes dos sinistros. A volatilidade do mercado apresenta um desafio suplementar, quer em termos de subscrição quer no que toca à rentabilidade.

Inflação social

Outra forma de inflação faz-se sentir nos saldos bancários das empresas.

Mudanças nas atitudes sociais e sentimento anti-empresa, maiores montantes de compensação por imposição dos tribunais e custos

de defesa crescentes elevam os riscos e despesas das empresas que vão a tribunal. Esta “inflação social” é causada sobretudo por tendências nos EUA, mas é algo que as empresas cada vez mais têm de enfrentar noutros países.

Além disso, as questões demoram mais tempo a ser tramitadas judicialmente — o que se deve em parte a atrasos provocados pela Covid. Portanto, as empresas enfrentam grande incerteza e processos prolongados.

Escolhas num mercado em endurecimento

Paralelamente à inflação, o volume e severidade crescente dos sinistros levou a uma continuação do endurecimento do mercado de seguros. Isto significa que os prémios sobem para muitos. Ao mesmo tempo, outros terão dificuldade em aceder ao seguro em certas áreas porque o apetite de risco das seguradoras pode ser mais redizido.

Em parte, isto deve-se à subida de custos no risco catastrófico resultantes de desastres naturais mais frequentes e severos, causados pelas alterações climáticas. Mas torna-se igualmente mais caro reparar e substituir o património, os veículos e muitos outros ativos.

Uma vez que persistem os problemas com as cadeias de fornecimento de alguns produtos e serviços, o risco de perdas de exploração é maior.

Contra este pano de fundo, as empresas poderão decidir que uma renovação dos seguros nos mesmos termos não é a melhor opção no que respeita à cobertura.

O impacto sobre as empresas

O maior risco imediato tocará as linhas de negócio de curto prazo (*short tail*). As nossas previsões indicam que os seguros patrimoniais e automóvel sofrerão a maior pressão no respeitante a sinistros, devido maioritariamente ao aumento dos custos de construção. O preço da madeira subiu 85% este ano. Os preços do aço e alumínio subiram significativamente, o que levará a um aumento da severidade dos sinistros. No entanto, os riscos de médio e longo prazo (*long tail*), também não ficam imunes: questões relacionadas com a responsabilidade civil geral ou de produtos, incluindo a responsabilidade civil automóvel ou acidentes pessoais, serão afetadas pela inflação salarial ou dos cuidados de saúde a longo prazo.

Ao passo que a pressão sobre os seguros patrimoniais ou automóvel tende a abrandar, componentes persistentes da inflação, como os salários, significam que os custos e os sinistros provavelmente continuarão a subir.

As empresas devem preparar-se para o facto de que os ajustes nos preços levarão a atrasos nos pagamentos de indemnizações, potencialmente exagerando o impacto de qualquer perda de exploração. Os custos das renovações também deverão subir à medida que os preços se ajustarem para refletir a severidade crescente dos sinistros.

Como podem as empresas mitigar este risco?

Existe o risco significativo de a subvalorização criar uma lacuna entre as perdas reais e os pagamentos efetuados pelas seguradoras. Com as taxas de inflação e a economia a moverem-se rapidamente, é fundamental que os clientes trabalhem com os corretores e seguradoras para atualizar os valores dos seus ativos. Isto implica permitir que as diferenças regionais e as mercadorias que as empresas utilizam reflectam o verdadeiro valor dos prejuízos ou perdas de exploração.

As decisões baseadas em dados ajudarão as empresas a otimizar o seu risco total. Aqui podem ajudar as nossas novas soluções *Risk Data (r) Services*. Usamos um gémeo digital para mapear com precisão os ativos das empresas e depois justapomo-los a dados especializados para modelar cenários que possam configurar estratégias de prevenção, mitigação ou transferência de risco.

Os gestores de risco devem iniciar logo que possível os seus contactos com as seguradoras e corretores. As cativas, os seguros paramétricos e as soluções de risco inovadoras podem ser soluções mais eficazes economicamente para as linhas de negócio não obrigatórias, mas levam tempo a implementar.

Por isso, podendo o próximo ano levar-nos acima do pico da inflação, o tema fará parte da ordem de trabalhos das empresas durante algum tempo. Há que tomar decisões importantes já para evitar uma subvalorização resultante em défice pecuniário que venha a causar uma surpresa desagradável mais adiante.



Andreas Berger

começou a sua carreira nos seguros em 1995, como estagiário de liderança no Grupo Gerling, ao que se seguiram várias posições de liderança no Boston Consulting Group. Voltou à Gerling em 2004 como Diretor de Seguros de Empresas e Programas Internacionais e Negócios de Afinidade. Quando a Allianz Global Corporate & Specialty SE (AGCS) foi criada em 2006, Andreas Berger tornou-se o seu Diretor Global de Gestão de Mercados e Comunicação. Aí, estabeleceu uma função global de gestão de mercado para o segmento de clientes empresariais e serviu como porta-voz da AGCS. Em 2009, foi nomeado Diretor Executivo da AGCS, na Unidade Regional de Londres, com responsabilidade sobre o R.U., Irlanda, África do Sul, Médio Oriente e Benelux. Em 2011, Andreas Berger entrou no Conselho de Gestão da AGCS como Diretor de Regiões e Mercados (Europa Central e de Leste, Mediterrâneo, África e Ásia). Adicionalmente, aceitou a responsabilidade de liderar o *Global Broker Channel Distribution* do grupo Allianz. Juntou-se à Swiss Re em março de 2019 como CEO Corporate Solutions e é membro da Comissão Executiva do Grupo. Tem um mestrado em Direito pela Universidade Justus Liebig de Giessen, na Alemanha, e um mestrado em Administração Comercial pela Université de Paris-Dauphine (IX) em França.

Cell Europe e HighDorne PCC, uma história de sucesso

Vanessa Borges em conversa com Paula Rios



A ligação entre a Worten e a Highdome, através da Cell Europe, é um caso de sucesso. A colocação na célula do risco de extensão de garantia do fabricante dos produtos vendidos pela Worten como um seguro, em vez de um serviço, como era anteriormente configurado, permitiu à Worten obter melhorias de eficiência consideráveis. Uma solução de seguro oferece, igualmente, garantias acrescidas aos consumidores, pelo que se trata de uma solução vantajosa para todos. Com um crescimento sustentado ao longo da sua vida, a Cell Europe pretende continuar a incorporar novas soluções, apostando na inovação e na protecção dos seus clientes. Vanessa Borges, da Worten, e Paula Rios, da HighDome, partilham com os leitores da FULLCOVER a história por detrás desta aventura conjunta.

O que leva o Grupo MDS a criar uma empresa como a HighDome? Era algo usual na altura em que foi criada?

Paula Rios (PR)

Na realidade, a HighDome começa por um acaso. Estava com um colega a fazer formação em Londres sobre seguradoras cativas, e houve uma apresentação sobre as *protected cell companies* (PCCs), um tipo de empresa que permite, no fundo, a criação de várias soluções de cativas para empresas de menor dimensão, e que nos pareceu interessante, não só para os clientes MDS mas também para o universo Brokerslink. Ao chegar a Portugal, apresentámos a ideia, foi-nos pedido que fizéssemos um *business plan*, e decidiu-se avançar com o projeto. Um exemplo de como as novas ideias e a inovação têm muito bom acolhimento na MDS, que decidiu avançar com a constituição de uma empresa com um formato ainda muito pouco comum e conhecido na União Europeia, mas com uma enorme flexibilidade e capacidade de fornecer soluções para empresas sem capacidade, pela sua dimensão, de constituir a sua própria seguradora cativa.

Vanessa Borges (VB)

A Worten iniciou a comercialização de Extensões de Garantia em 2008, pela mão do meu colega José Vieira de Almeida, como um serviço de alto valor acrescentado para os nossos clientes, possibilitando aos mesmos

a proteção dos seus equipamentos para além da Garantia Legal. Estamos a falar de um serviço que já na altura era sucesso em termos de adesão por parte dos clientes da Worten. Foi por isso com preocupação que em 2011 vimos ser criado um Grupo de Trabalho pela União Europeia com vista a garantir a uniformização desta indústria, enquadrando a prazo as Extensões de Garantia como um seguro.

No entanto, ao mesmo tempo que esta regulamentação criava uma ameaça para a Worten, o enquadramento das Extensões de Garantia como um seguro criava também oportunidades relevantes:

- Melhoria relevante da eficiência fiscal – um seguro é taxado através de imposto de selo – 9% – mas não com IVA – 23%;
- Possibilidade de vender seguros associados (i.e., vender extensão de garantia + seguro de dano e roubo).

Foi neste contexto que a Worten abordou a MDS no sentido de entender se existiria um modelo que permitisse à Worten manter a sua atuação na cadeia de valor (i.e., desenvolvimento de produto, *underwriting, pricing*, dinamização em loja), mas ao mesmo tempo garantindo o *Compliance* com a expectável regulamentação europeia. E a MDS respondeu como tem respondido sempre aos desafios que a Worten lhe coloca - de forma positiva e com uma solução que endereçava exatamente o que a Worten pretendia – a criação de uma célula da HighDome.

O que é então uma Protected Cell Company (PCC)? E como funciona?

PR As PCCs são seguradoras e/ou resseguradoras cativas com uma estrutura particular: trata-se de uma única pessoa jurídica, com duas classes de ações, as ações do núcleo, detidas pelo promotor da PCC (no caso da HighDome, o Grupo MDS) e as ações das células, detidas pelas entidades que nelas colocam os seus riscos.

Cada célula é completamente independente do núcleo e das outras células, e o ativo e o passivo das células estão protegidos das outras por lei.

Uma PCC apresenta todos os benefícios de uma cativa pura, com a vantagem de que o investimento, em termos de capital, para o detentor da célula, é significativamente menor, já que o capital mínimo de solvência para uma seguradora é fornecido pelo promotor da PCC, sendo que as células só necessitam do capital mínimo de solvência para os riscos assumidos.

Na União Europeia, este tipo de empresa só existe em Malta, sendo um conceito muito inovador e com uma estrutura muito flexível.

Conte-nos como surge a ideia de criar uma solução para a Worten através de uma célula na HighDome?

PR A Worten é um cliente de longa data da MDS, que conhecemos muito bem. As extensões de garantia que a Worten disponibilizava aos seus clientes, como serviço, poderiam transformar-se em seguro, com a vantagem de o risco não se manter na esfera da Worten, mas ser transferido para uma seguradora, que é uma entidade regulada e com exigências de solvência muito rigorosas, o que implica garantias acrescidas para o consumidor. Para a HighDome, este é o tipo de risco que melhor se enquadra na nossa política de subscrição, porque se trata de um enorme conjunto de riscos de pequena dimensão individual, sem cúmulo de risco e com uma gestão de risco criteriosa pela Worten, que assegura o controlo da sinistralidade. Assim sendo, pareceu-nos uma solução com vantagens para ambas as partes.

Como foi o processo de criação da célula? E quais foram os principais desafios?

PR O processo foi moroso, demorou vários anos a estar concluído, entre o processo de discussão e decisão interna da Worten e o de autorização da célula junto da autoridade de supervisão de seguros de Malta. O tema levantava questões de vária ordem: jurídica, de técnica seguradora, fiscal, financeira... aos poucos, todas as peças se foram encaixando, mas diria que não foi um processo fácil. Mas, após a decisão, tudo correu bem.

VB O processo de criação da célula foi desafiante e entre a ideia e a primeira venda passaram cerca de 3.5 anos e várias equipas estiveram envolvidas da Worten (José Faria e equipa), da MDS (Tiago Mora, Paula Rios e equipa) e da Sonae (de destacar a equipa do Joni Marques);

- A fase de definição da célula durou 1 ano entre finais de 2011 e finais de 2012, tendo sido elaboradas 4 propostas e envolvidas equipas da MDS, da Worten e da própria Sonae. Temas como o *trapped cash* em Malta e a figura legal a adoptar pela Worten (Intermediário de Seguros) foram temas complexos de abordar e que foram evoluindo ao longo das propostas;
- À fase de definição da célula seguiu-se a fase da sua implementação entre 2013 e maio de 2015. Vários temas tiveram que ser assegurados, desde temas mais formais de constituição da Cell Europe, a temas mais operacionais como seja a definição de processos de venda e pós-venda e respetivas soluções técnicas

No final a decisão de avançar (após um piloto em inícios de 2015) não foi sem risco, como tipicamente acontece em todos os grandes projetos: a solução de IT que estava inicialmente pensada para responder a todas as necessidades de reporte à HighDome acabou por não avançar e foi preciso muito engenho por parte do meu colega José Faria para desenhar e implementar uma solução tática que permitisse avançar com o projeto.

“

Para o futuro gostávamos muito de poder introduzir outras empresas na HighDome. A Worten detém um *know how* profundo sobre toda cadeia de valor de Extensões de Garantia, e os seus rácios de venda destes seguros estão ao nível dos melhores *benchmarks* internacionais. É nosso objetivo poder monetizar este nosso *know how*, ajudando outras empresas a profissionalizar este negócio em parceria com a HighDome.”

A HighDome PCC é uma companhia de seguros registada e domiciliada em Malta, criada em 2011, regulada pelo MFSA (Autoridade de Serviços Financeiros de Malta) nos termos da lei (“Companies Act Regulations – 2004”). A HighDome está autorizada a desenvolver negócios de seguro e resseguro em riscos como acidentes, veículos terrestres (danos próprios), mercadorias em trânsito, incêndio e riscos da natureza, outros danos em coisas, riscos diversos e perdas

de exploração. O nome da empresa vem de “cúpulas altas” (high domes) das catedrais de Malta, cuja silhueta podemos ver claramente desenhadas no horizonte da ilha, e foi uma homenagem ao espírito indómito e força inata do povo maltês que nos seus mais de 5.000 anos de história enfrentou vários momentos difíceis como o cerco turco em 1565 ou os violentos bombardeamentos da aviação italiana (país vizinho), durante a 2ª Guerra Mundial. A equipa de gestão

da HighDome é constituída por profissionais com vasta experiência no sector segurador, quer em subscrição quer na área de gestão de risco, ao nível nacional e internacional.

 HIGHDOME PCC



As equipas da Worten e Highdome no jantar comemorativo do décimo aniversário da Highdome pcc

Ao fim de quase 10 anos de funcionamento, o que significa para si esta parceria e como vê o seu desenvolvimento no futuro?

PR Hoje esta é, sem dúvida, uma parceria sólida e a Cell Europe é um caso de grande sucesso. Mantendo sempre uma gestão de risco cuidadosa e atenta, têm vindo a ser desenvolvidos novos produtos, soluções inovadoras que permitem à Worten diversificar a sua oferta em termos de seguro de extensão de garantia. Espero que a Cell Europe continue, pelo menos como até aqui, com esse desenvolvimento e capacidade de inovação, aliados a um equilíbrio técnico e a excelentes resultados. E esperamos que o seu crescimento continue a acompanhar o da Worten, porque a célula ainda tem muito potencial para crescer.

VB As Extensões de Garantia são um serviço incontornável na Worten, as vendas cresceram mais de 35% desde 2015 e são uma componente muitíssimo relevante na forma como garantimos a proteção dos equipamentos dos nossos clientes. A parceria com a HighDome permitiu a existência deste negócio e a profissionalização da forma como o gerimos dentro da Worten. Estes 7 anos não

têm acontecido sem percalços no caminho. Mas o trabalho em parceria com a HighDome e o facto das duas empresas acreditarem no projeto tem permitido que todos os problemas tenham sido ultrapassados.

Para o futuro gostávamos muito de poder introduzir outras empresas na HighDome. A Worten detém um *know how* profundo sobre toda a cadeia de valor de Extensões de Garantia, e os seus rácios de venda destes seguros estão ao nível dos melhores *benchmarks* internacionais. É nosso objetivo poder monetizar este nosso *know how*, ajudando outras empresas a profissionalizar este negócio em parceria com a HighDome. E já faltou mais para este sonho se tornar realidade.

Worten

Marca de retalho de eletrónica da Sonae, é, no seu ADN, uma empresa digital, com lojas físicas e um toque humano e líder de mercado na sua área de negócio. Tem como missão levar o melhor da tecnologia (e não só) a todos os consumidores, sem exceção. Alargou a oferta em mais de seis milhões de produtos, nas mais variadas categorias, oferecendo o melhor preço e toda a conveniência a quem a visita, seja numa loja física ou na loja online. Além dos pequenos e grandes eletrodomésticos, produtos de informática, telecomunicações, som & imagem e entretenimento, também é líder nacional em vários serviços, nomeadamente na área de reparações sob a chancela de Worten Resolve, disponibilizando também uma oferta de seguros para proteção dos equipamentos dos seus clientes. Mais recentemente, apostou muito forte na oferta de brinquedos, produtos de beleza, bem-estar & saúde, desporto, livros, casa & decoração, brico & jardim e até produtos para animais de estimação, num claro compromisso, perante os consumidores, de que tem “tudo e mais não sei o quê”. Com o maior site de e-commerce e mais de 240 lojas em Portugal, continua sempre próxima dos seus clientes, disponibilizando preços baixos, atendimento personalizado, variedade de produtos e também de serviços, com vista a corresponder às suas necessidades e expectativas. Sempre.

worten

Procurando soluções completas para riscos corporativos?



Coberturas flexíveis



Ampla aceitação



Alta capacidade de resseguro



Equipe própria de Gerenciamento de Riscos



Área técnica especializada por segmento



Agilidade e facilidade da cotação à regulação do sinistro

RESOLVE

Com mais de 40 produtos em seu portfólio, a Tokio Marine está preparada para atender às mais exigentes necessidades em diversos segmentos econômicos com os Seguros patrimoniais, logísticos, de responsabilidade civil e linhas financeiras. Precisou, a Tokio tem a solução.

Quer saber mais?
Fale com o seu Corretor.

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

FIDELIDADE

SEGUROS DESDE 1808

LONGEVIDADE PARA VIVER MELHOR

Nós jovens ou adultos, estudantes ou pais, zoomers ou millennials, envelhescentes ou sêniores experientes, todos nós, seja qual for a nossa Fidelidade, vivemos mais sabendo que podemos viver muito.

Uma vida com mais saúde, património, assistência e poupança.

Há uma Fidelidade para todas as idades. Há 200 anos que pensamos no futuro, para todos os dias podermos estar presentes.

Poucos pensam no futuro há tanto tempo como a Fidelidade. Porque o para sempre, faz-se todos os dias.

FIDELIDADE A TODAS AS IDADES

POUPANÇA · SAÚDE · PATRIMÓNIO · ASSISTÊNCIA

fidelidade.pt    

Fidelidade - Companhia de Seguros, S.A. - NIPC e Matrícula 500 918 880, na CRC Lisboa - Sede: Largo do Calhariz, 30 1249-001 Lisboa - Portugal Capital Social EUR 509.263.524, registada na ASF sob n°1011 - www.fidelidade.pt Apoio ao Cliente: Dias úteis das 9h às 20h. T. 217 94 87 01 Chamada para a rede fixa nacional. E. apoiocliente@fidelidade.pt

A computação quântica e os computadores do futuro

por

Carlos Fiolhais

Professor Catedrático de Física da Universidade de Coimbra



pós a invenção do transistor, em 1947, o mundo assistiu a uma mudança extraordinária, com o aumento do poder de cálculo dos computadores. Toda a sociedade se modificou à medida que foi possível instalar mais transistores no mesmo espaço. Estamos agora a chegar aos limites da escala atômica para os transistores. Será que está à vista o fim do aumento do poder de cálculo à nossa disposição?

A computação quântica pode ser a resposta – negativa – a esta questão. É um tema «quente» da ciência e tecnologia. Actualmente publica-se em média uma dezena de artigos por dia sobre esse tópico e as grandes empresas tecnológicas – como a IBM, a Google, a Microsoft, etc. – estão em grande competição nesta área, tentando ser as primeiras a chegar ao futuro. Em mudanças tecnológicas, já aconteceu no passado que o primeiro leva tudo, ou quase.

O que é a computação quântica? É uma nova forma de computação proporcionada por alguns dos aspectos mais característicos - e também mais bizarros – da teoria quântica, a teoria que surgiu no início do século XX com os trabalhos de Max Planck, Albert Einstein e Niels Bohr e que atingiu a forma que hoje permanece no final dos anos de 1920 graças a Werner Heisenberg, Erwin Schrödinger, Max Born e Paul Dirac. Na computação convencional, que também assenta na teoria quântica uma vez que o funcionamento dos transistores exige a ocupação de níveis de energia de materiais ditos semicondutores (normalmente o silício), a informação é digital, isto é, codificada na forma de dois estados, chamados *bits*: zero (0) e um (1). Na computação quântica, a informação é expressa numa sobreposição de dois ou de mais estados

de uma partícula (que pode ser um átomo, um ião, um electrão, um fóton, etc.). Assim em vez de um *bit*, tem-se um *qbit* ou *qubit*, que é uma sobreposição de 0 e 1. Em computação quântica os *qbits* são processados em unidades lógicas necessariamente diferentes das da computação convencional. Quando se faz uma leitura de um *qbit*, o sistema «colapsa» num dos estados de base, sendo a probabilidade de ocorrência de cada um deles dada pelos coeficientes ou «pesos» da sobreposição. A computação quântica aproveita ainda um terceiro aspecto da teoria quântica: o chamado «entrelaçamento», cuja investigação valeu o Prémio Nobel da Física de 2022 a John Clauser, Alain Aspect e Anton Zeilinger. Se duas partículas quânticas tiverem estado em interacção, elas ficam entrelaçadas para sempre, no sentido em que os seus *qbits* estão ligados: uma leitura do estado de uma determinará

o estado da outra, ainda que esta esteja muito afastada. Se a sobreposição permite uma representação da informação mais compacta do que os simples *bits*, o entrelaçamento potencia ainda mais a capacidade dos computadores quânticos.

A ideia do computador quântico remonta a um outro génio do século XX, Richard Feynman, Nobel da Física de 1965, que em 1982 disse: «a Natureza é quântica, caramba, portanto se quiserem simular a Natureza devemos usar sistemas quânticos». Passada uma dúzia de anos, o matemático do MIT Peter Shor, fez avançar a computação quântica quando inventou um algoritmo quântico para factorizar grandes números, que provou ser muito mais rápido do que os algoritmos clássicos. Havia consequências para a vida prática, uma vez que os códigos de acesso que usamos se baseiam precisamente na factorização de grandes números. Para resolver o problema, inventou-se a criptografia quântica, a comunicação segura usando processos quânticos, que não tem parado de se desenvolver. Um outro passo notável da computação quântica foi a proposta, em 1996, de um novo algoritmo de busca, feita pelo informático indiano Lov Grover a trabalhar nos Bell Laboratories, que bate os algoritmos convencionais com o mesmo objectivo. Ora muitas operações informáticas do dia-a-dia são buscas em base de dados...

A promessa da computação quântica é, portanto, a de uma grande aceleração dos processos de cálculo. Hoje discute-se muito a chamada «supremacia» quântica (há quem prefira dizer «vantagem»).

Em 2019 a Google reclamou que o seu computador quântico *Sycamore* conseguia bater o na altura mais potente supercomputador do mundo, o *Summit* da IBM: realizou em 200 segundos uma tarefa que o supercomputador levaria dez mil anos a completar, uma comparação que foi contestada pela IBM. Em 2020 um grupo de investigadores chineses reclamou para si a supremacia quântica: anunciou que resolveu em escassos 20 segundos um problema particular que demoraria 600 milhões de anos num supercomputador (a China tem hoje dois supercomputadores no *top 10* mundial).

Há múltiplas possibilidades para concretizar um computador quântico. O *Sycamore* baseia-se em circuitos supercondutores (usa 53 *qubits*), ao passo que o referido sistema chinês, que não é programável, se baseia em feixes de luz. Como não há bela sem senão, os sistemas de computação quântica são bastante atreitos a erros que resultam de interações com a vizinhança. É preciso manter esses sistemas, que funcionam a temperaturas muito baixas, bem isolados do exterior. Se se conseguir ultrapassar este problema, com algoritmos de correcção de erros, é provável que boa parte dos computadores do futuro venham a ser quânticos. Dada a restrição das temperaturas baixas, os computadores quânticos não andarão nos nossos bolsos, estando antes acessíveis na Internet (sendo parte da computação na «nuvem»). A IBM já disponibiliza acesso a alguns dos seus computadores quânticos a quem esteja interessado. O futuro, na ciência, nos negócios – incluindo os seguros – e, em geral, na vida, já começou!



Carlos Fiolhais

Nasceu em Lisboa, em 1956. Licenciou-se em Física na Universidade de Coimbra - UC (1978) e doutorou-se em Física Teórica na Universidade Goethe, Frankfurt (1982). É professor catedrático aposentado de Física da UC desde 2021. Foi professor convidado em universidades do Brasil e EUA. Dirigiu o Centro de Informática da UC e instalou um dos primeiros supercomputadores portugueses. É autor de mais de 60 livros científicos, pedagógicos e de divulgação científica e de numerosos artigos científicos, um dos quais é o mais citado de cientistas em Portugal. O seu livro mais vendido e traduzido foi *Física Divertida*, na Gradiva. Entre as suas últimas obras destacam-se a direcção das *Obras Pioneiras da Cultura Portuguesa* e da *História Global de Portugal*, no Círculo de Leitores. Um dos seus livros mais recentes, *História da Ciência em Portugal*, na Arranha Céus, foi traduzido para mandarim. Ganhou os Prémios: Mérito do Ministério da Ciência e Tecnologia (2022), José Mariano Gago da SPA (2018), Ciência Viva - Montepio (2017), o Globo de Ouro de Mérito e Excelência em Ciência da SIC (2005), a Ordem do Infante D. Henrique (2005), Inovação do Forum III Milénio (2006) e Rómulo de Carvalho da Universidade de Évora (2006). Foi director da Biblioteca Geral da UC e Coordenador da área do Conhecimento da Fundação Francisco Manuel dos Santos. Foi director do Rómulo - Centro Ciência Viva da UC, que fundou, e dirige a colecção Ciência Aberta da Gradiva.



Indústria 4.0: A corrida do digital ganha-se com o 5G

por

Manuel Ramalho Eanes
Administrador Executivo, NOS SGPS

A indústria é um motor fundamental do crescimento económico

Na última década, a indústria foi alvo de muitas disrupções. As preferências dos clientes que mudam rapidamente. A incerteza e as interrupções na procura, que desafiam modelos e sistemas de planeamento. Barreiras comerciais e interrupções na cadeia logística obrigam as empresas a encontrar alternativas. Grandes oscilações na procura exigem reduções drásticas nos custos operacionais e de capital em algumas áreas, e rápido crescimento noutras. O trabalho remoto e o distanciamento obrigaram as empresas a reconfigurar fluxos e gestão de pessoas. A crescente preocupação com a sustentabilidade, o aquecimento global e o impacto ambiental das atividades humanas, forçaram as empresas a repensar estratégias de produção.

A tecnologia deve ser vista como um *enabler*, um aliado potente na resolução dos desafios atuais e na preparação para os desafios futuros. A transformação digital é, assim,

fundamental para o crescimento nas diferentes atividades. Na indústria, vemos a aposta na transformação digital como fundamental para um crescimento sustentado da produtividade, da eficiência e da inovação.

A indústria nacional é, como na maior parte dos países, o seu motor fundamental. Em Portugal é constituída por 66.5k empresas, que empregam diretamente mais de 811k trabalhadores (17% do total). Apesar de estar em terceiro lugar no volume de negócios como setor de atividade, a indústria transformadora é o primeiro setor em VAB (Valor acrescentado Bruto) (20% do todo) e o primeiro setor em *FBCF* (Formação Bruta de Capital Fixo) (também 20% do todo). É finalmente claro por vários e reputados estudos económicos que o multiplicador de valor criado da indústria transformadora é o mais elevado de todos os setores.

A Indústria tem aguardado nas últimas décadas por um salto tecnológico verdadeiramente transformador, capaz de impactar toda a economia e sociedade. Esse momento chegou com a rede móvel 5G, que permite a expansão absoluta da

digitalização e da *Internet of Things (IoT)*, e abre a porta à Indústria 4.0 e a todo o tipo de inovações. A indústria portuguesa tem no 5G o garante para a eficiência, otimização e qualidade, que permite a empresas, de todas as dimensões, destacarem-se no contexto global.

O alargamento das ligações móveis abre o caminho para a entrada em funcionamento de todo o tipo de sensores IoT, que trazem informação relevante de cada departamento ou máquina de uma indústria. A crescente sensorização, recolha e transmissão de dados acontece em tempo real, com *terabytes* de imagens e dados a circular a cada momento. As características do 5G facilitam a expansão de *analytics*, de *machine learning* e de inteligência artificial, e transformam toda essa informação em melhor planeamento, produção e manutenção, com maior eficiência energética e menos custos.

Fica claro que a indústria é um motor económico de crescimento, valor e emprego fundamental que precisamos de cultivar para crescer. A tecnologia tem o papel de exponenciar o impacto da indústria, acelerando este crescimento.

A indústria 4.0 é uma enorme disrupção na competitividade na indústria

A tecnologia reforça a produtividade. O sucesso de uma indústria é o resultado da quantidade e qualidade do que faz, sejam produtos acabados para consumidores finais ou produtos intermédios para outras empresas. Há 14 milhões de fábricas no mundo. Com 5G, qualquer uma pode ter a rede móvel adaptada especificamente ao seu negócio

A Indústria 4.0 permite uma enorme disrupção na produtividade e na competitividade da indústria. O setor industrial terá, com ela, um papel ainda mais decisivo na transformação digital da sociedade. Ao introduzir tecnologias de sensorização e de análise de imagem e vídeo, de automação e de analítica, são possíveis ganhos de eficiência e de produtividade muito importantes em muito pouco tempo, que diferenciarão claramente os pioneiros dos demais.

Os desafios relacionados com a produtividade que a indústria enfrenta são vários:

- uma melhor gestão dos equipamentos
- equipas e linhas de produção certas a cada momento
- manutenção *on-demand* dos equipamentos, de forma a reduzir avarias e paragens nas linhas de produção.

Apesar dos grandes desafios, as soluções digitais são cada vez mais um aliado na eficiência e permitem:

- Reforço da OEE (Overall Equipment Effectiveness) com cálculo de indicadores de performance, para uma visão clara da produtividade
- Identificação dos tempos e motivos de cada paragem
- Visibilidade dos equipamentos com avarias ou deterioração através de sensorização aplicada
- Manutenção preventiva e preditiva, com base no real uso das máquinas
- Notificações em dispositivos móveis dos técnicos sempre que algo é detetado.

Sabemos todos quanto vale um ponto de eficiência para uma empresa industrial. Estamos a falar de investimentos de frações reduzidas para produzir estes outputs - vitais para competir nesta nova era.

O 5G é a alavanca fundamental desta disrupção

Através das inovações que a rede móvel 5G possibilita, a indústria tem o caminho aberto para crescer, modernizar-se e adaptar-se a novos perfis de consumo e necessidades de clientes e fornecedores. Ao mesmo tempo, reforça a resiliência, a eficiência e a sustentabilidade, tanto no plano interno da sua atividade como em contributo para um melhor ambiente. A Indústria 4.0 aposta na inteligência artificial, na automação e robotização, mas não esquece a segurança e formação dos trabalhadores, cada vez mais especializados e essenciais para o aumento da produtividade de fábricas e armazéns. A NOS demonstrou as capacidades da quinta geração móvel com um conjunto de use-cases de implementação real, e disponibilizamos um leque em crescimento de soluções personalizadas que beneficiam todo o tipo de empresas e setores industriais, da IoT à cibersegurança, passando pela realidade virtual e aumentada. O 5G está preparado para ajudar as empresas portuguesas a destacarem-se cada vez mais e a liderarem nas suas áreas de atividade.

O 5G traz consigo a capacidade de transformar significativamente os processos industriais e de materializar cadeias logísticas mais otimizadas, eficientes e seguras. Eleva a eficiência e a produtividade das empresas a novos patamares. O 5G vai tornar a indústria 20 a 30% mais produtiva, sendo que a indústria e a logística são os setores com maior potencial de retorno a prazo mais curto. A sua aplicação será o principal acelerador daquilo que é a indústria 4.0 que conhecemos.

O futuro da indústria é mais inteligente e sustentável e o 5G é catalisador dessa transformação.



Manuel Ramalho Eanes

é Administrador Executivo da NOS SGPS sendo responsável pelas áreas direcionadas ao segmento empresarial português. Lidera a oferta de serviços *ICT, IoT e Cloud*, posicionando a empresa na vanguarda da transformação empresarial exponenciada pela tecnologia 5G. Manuel Ramalho Eanes é licenciado em Gestão de Empresas pela Universidade Católica Portuguesa (Lisboa) e tem um MBA pelo INSEAD.

“A Indústria 4.0 permite uma enorme disrupção na produtividade e na competitividade da indústria. O setor industrial terá, com ela, um papel ainda mais decisivo na transformação digital da sociedade.”

Sistemas avançados de assistência ao condutor

Regresso ao Futuro

por

Frederico Santos
Customer Director, Carglass® Portugal

Com mais de uma década de desenvolvimentos tecnológicos galopantes, existem agora provas sólidas de que os sistemas avançados de assistência ao condutor desempenham um papel fundamental no aumento da segurança rodoviária. Na Carglass®, associámo-nos a várias seguradoras, presentes em vários países da Europa, de forma a compreender os desafios que as seguradoras enfrentam no ramo automóvel, com particular enfoque nos ADAS (Sistemas Avançados de Assistência ao Condutor) e no seu complexo percurso.



bviamente, a Carglass® não é a primeira a interessar-se pelo impacto do ADAS na segurança rodoviária e nas apólices de seguro. Foram produzidas muitas pesquisas, principalmente nas questões da segurança e do conforto. As descobertas de uma das primeiras investigações mostraram uma redução geral de 38% nas colisões traseiras, em veículos equipados com AEB. Uma pesquisa mais recente do Allianz Center for Technology conclui que os sistemas avançados de assistência ao condutor contribuem para uma redução de até 50% nas colisões traseiras. Não há dúvida de que os sistemas avançados de assistência ao condutor protegem vidas. “A crescente disseminação dos sistemas de assistência e sua excelente qualidade técnica são extremamente importantes para alcançar uma segurança rodoviária ainda maior”, diz Matthias Schubert,

vice-presidente executivo de mobilidade da TÜV Rheinland e responsável pelo negócio de mobilidade global.

Algumas pesquisas analisaram as implicações do ADAS nos custos dos sinistros e chegaram à conclusão natural de que estes são consideravelmente mais altos, para veículos equipados com ADAS. Um estudo de 2018 apontava para um aumento substancial nos custos de sinistros na Holanda (de € 1,4 para € 1,65 mil milhões) num período de sete anos. Mais de 125 milhões desse aumento deve-se a reparações relacionadas com o ADAS, onde os sinistros apresentam custos significativamente mais altos. O mesmo estudo indica que, por exemplo, os utilizadores do assistente de manutenção da faixa de rodagem e da assistência ao estacionamento contribuem vastamente para este aumento de custos, sobretudo devido ao facto de os condutores dependerem excessivamente da assistência do sistema. Nesses casos, os condutores não controlam o veículo e assumem a sua total autonomia. Muitos casos foram relatados de um maior uso de smartphones em veículos equipados com ADAS e, conseqüentemente, mais acidentes causados por condutores que não permanecem totalmente envolvidos e focados na condução dos veículos. Além disso, há uma boa quantidade de investigação sobre o tema dos condutores que desligam o sistema, com base no fato de que os alertas são irritantes ou incomodativos.

O ADAS é, de facto, um tema complexo e vasto; além das variáveis comportamentais do condutor, existem alguns aspetos tecnológicos importantes que contribuem para a complexidade do negócio de seguros de automóveis nos dias de hoje. Em muitas circunstâncias, o ADAS e a mobilidade autónoma são usados indistintamente. A tabela abaixo indica a terminologia definida pela Sociedade de Engenheiros Automotivos (SAE) em relação aos níveis de autonomia. Os veículos equipados com ADAS enquadram-se amplamente na definição de autonomia de Nível 1 e Nível 2; nestes casos, o condutor está presente e é assistido pelo veículo para algumas das tarefas de condução, como travar e/ou conduzir em situações de emergência ou simplesmente para aumentar o conforto do condutor. O nível 3 é considerado o “ponto crítico” entre o ADAS e os veículos autónomos. Trata-se de um nível híbrido de automatização em que o condutor continua presente, mas o veículo assume a condução em situações específicas, como, por exemplo, durante a condução numa autoestrada. Enquanto isso, o condutor pode realizar outras atividades e retomar o controlo assim que o veículo o exigir. A principal conclusão é que os veículos autónomos não são o resultado de sistemas de assistência ao condutor muito avançados, mas uma tecnologia completamente diferente por si só.

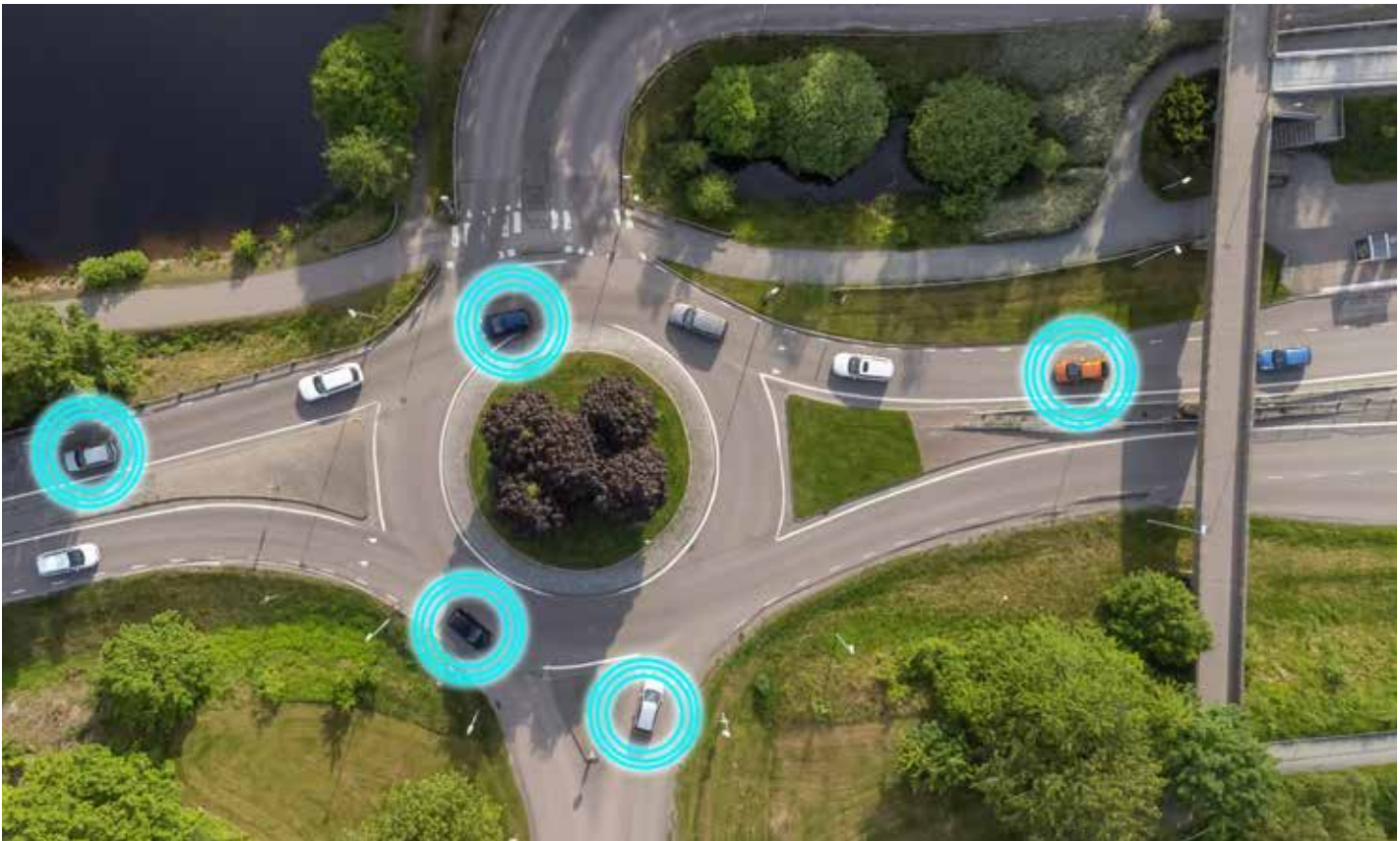


Frederico Santos

é Executive Customer Director da Carglass@ Portugal, cargo que ocupa desde 2012. A sua missão é garantir que a filosofia da empresa — o cliente em primeiro lugar — se traduza em ações diárias e que todo o percurso do cliente represente o menor esforço possível para ele. Frederico supervisiona operações, marketing, vendas, desenvolvimento de negócio e experiência do cliente, com particular atenção ao percurso tecnológico que a indústria de reparação, substituição e recalibração de vidros em veículos tem empreendido ao longo da última década. Tem mestrado em engenharia civil em Portugal e um MSc do Imperial College em Londres, no Reino Unido. Detém ainda um MBA da ESADE Business School em Espanha e estudou no General Management Program da Harvard Business School.

Níveis de automatização da SAE

0	1	2	3	4	5
Sem autonomia	Assistência ao condutor	Autonomia parcial	Autonomia condicional	Alta autonomia	Autonomia total
Autonomia zero; O condutor executa todas as tarefas de condução.	O veículo é controlado pelo condutor, mas alguns recursos de assistência à condução podem ser incluídos no modelo do veículo.	O veículo tem funções autónomas combinadas, como por exemplo a aceleração e a direção, mas o condutor deve permanecer envolvido na tarefa de conduzir e monitorizar o ambiente em todos os momentos.	A presença do condutor é obrigatória, mas não é necessária para monitorizar o ambiente em torno do veículo. O condutor deve estar pronto para assumir o controlo do veículo em todos os momentos, com o devido aviso prévio.	O veículo é capaz de realizar todas as funções de condução sob certas condições. O condutor tem a opção de conduzir o veículo.	O veículo é capaz de realizar todas as funções de condução em todas as condições. O condutor tem a opção de conduzir o veículo.



Outro aspecto importante é que os veículos equipados com ADAS usam essencialmente sensores baseados em câmaras; que leva a uma questão essencial em termos de custos de manutenção e/ou reparação: a recalibração dos sistemas de assistência e segurança é obrigatória após eventos como alinhamento da direção, substituição de para-brisas, mudanças de suspensão, erros no painel ou outras reparações. E como o ADAS é bastante novo e está em constante evolução e a um ritmo acelerado, nem todas as oficinas/ reparadores estão totalmente cientes disso, nem devidamente preparados e equipados. Para garantir que as reparações e as recalibrações sejam realizadas de acordo com as diretrizes dos fabricantes, a certificação específica dos prestadores é um tema cada vez mais relevante para a gestão de sinistros. Por outras palavras, as seguradoras precisam de garantir que os prestadores cumpram com os procedimentos específicos do ADAS divulgados pelo fabricante automóvel. Órgãos profissionais, como, por exemplo, o Institute of the Motor Industry, desenvolvem referências de competências e qualificações para o setor automóvel, além de credenciarem a competência dos profissionais que

operam no setor. Estas certificações são cruciais para a confiança e fidelização do segurado; a jornada do segurado em qualquer tipo de reparação automóvel é significativamente impactada pela capacidade dos técnicos em desmistificar a complexidade de efetuar uma reparação ou até mesmo de explicar a reparação: veículos elétricos, radares, LIDAR, fusão de sensores, alta tensão, híbridos, plug-in ... e o vocabulário está em constante evolução.

Além disso, em 2021, os especialistas da TÜV Rheinland e do British Transport Research Laboratory (TRL) concentram-se na compreensão do desempenho vitalício dos sistemas avançados de assistência ao condutor e concluem que é crucial realizar revisões regulares e fazer as devidas manutenções aos sistemas avançados de assistência ao condutor. A inclusão na inspeção técnica periódica torna-se imperativa neste ponto, caso contrário os sistemas avançados de assistência ao motorista podem tornar-se num “fator de risco”.

É natural que todos esses desafios levantem questões válidas para as seguradoras sobre como lidar com todos estes fatores em termos de sinistros, subscrição, preços e gestão da experiência do cliente, sem contar com as preocupações relacionadas com

a responsabilidade. Na Carglass®, a investigação feita em colaboração com seguradoras em vários países está em linha com as principais tendências evidenciadas no estado da arte. Nos “primórdios” do ADAS, ainda podíamos identificar uma tendência de aumento da frequência de sinistros em veículos equipados com ADAS que, combinado com o aumento dos custos de sinistros, levavam a um efeito natural de maior sinistralidade. Hoje, a frequência está alinhada com o parque automóvel geral, no entanto, os custos de sinistros continuam a aumentar abruptamente.

“ Uma pesquisa recente do Allianz Center for Technology conclui que os sistemas avançados de assistência ao condutor contribuem para uma redução de até 50% nas colisões traseiras. Não há dúvida de que os sistemas avançados de assistência ao condutor protegem vidas.”

Estar preparado para imprevistos é o melhor negócio

A Zurich é uma seguradora completa e possui um vasto portfólio de **produtos e serviços para auxiliar as empresas** de todos os portes e segmentos.

Conheça as nossas principais linhas de seguros corporativos:

- Patrimonial
- Linhas Financeiras
- Riscos Cibernéticos
- Garantia
- Riscos de Engenharia
- Responsabilidade Civil
- Operador Portuário
- Auto para Frotas
- Solução completa para empresas com atuação internacional

Nossos produtos contam com o suporte da equipe de Engenharia de Riscos, que utiliza expertise aliada à tecnologia para prevenção e mitigação de riscos.



Para saber mais sobre os produtos e nossas soluções customizadas, acesse o QR Code.



Innovarisk^{10x}

UNDERWRITING

ESPECIALIZADOS. POR SI.

Innovarisk Lda – Av. Duque de Loulé, 106 - 7º e 8º, 1050-093 Lisbon

T +351 215 918 370 **E** geral@innovarisk.pt **https://innovarisk.pt** NIF 510624138

Innovarisk Lda., is registered with ASF as an Insurance Agent, Non-Life Branch through N.º 413390115, of 19/06/2013, data that can be confirmed at <http://www.asf.com.pt>.
Innovarisk is duly authorized to enter into Insurance contracts on behalf of the Insurer, collecting premiums for later delivery to the company.

DOSSIER

Uma visão do Futuro dos Seguros

FULLCOVER 16

52

O seguro reimaginado

Foco na confiança, convergência e transformação
por Mafalda Guia

54

Seguro Paramétrico

Métrica e Inovação
por Jonathan Charak

56

Responsabilidade civil do produtor no mundo digital

por Matti Sjögren

60

Sustentabilidade

Construir um futuro mais resiliente
por Suzanne Scatliffe



Seguro incorporado

(Embedded Insurance)

por André Figueiredo

O caso Honda: visão dos *stakeholders*

64

Gerir Risco na Tempestade Digital

por Edgar Garcia Corominas

68

Gamification

por Maria Pelkonen Hall

70

Satélites no espaço

por Russell Sawyer

72



O seguro reimaginado

Foco na confiança, convergência e transformação

por

Mafalda Guia
Insurance Manager, PwC



O setor segurador atravessou transformações significativas na última década, enfrentando vários desafios que se intensificaram com a pandemia de Covid-19. Contudo, as seguradoras enfrentaram esses desafios de forma muito satisfatória. A indústria não só cumpriu as suas crescentes obrigações para com os titulares de apólices, incluindo um maior número de sinistros nos ramos vida e saúde, como ainda foi além do exigido oferecendo seguros gratuitos a trabalhadores dos serviços de emergência, prêmios gratuitos e reembolsos. As seguradoras lidaram com interrupções sem precedentes das suas atividades económicas acelerando a sua transformação digital e provaram a sua relevância num momento de crise, não só como um *player* económico essencial mas também como garante de proteção para empresas e indivíduos.

Agora que a economia prossegue na sua recuperação dos impactos da pandemia enquanto enfrenta novos desafios, como os níveis de inflação históricos e a guerra na Europa, chegou o momento de avaliar para onde se dirige o setor e determinar que mudanças a longo prazo são necessárias para servir um propósito mais elevado num mundo cheio de incerteza e em rápida evolução. No nosso estudo, “PwC Insurance 2025

and beyond”, delineámos as principais tendências que afetarão o setor nos próximos anos e como as seguradoras lhes podem responder.

O primeiro é a diminuição da confiança num mundo incerto. A erosão da confiança, combinada com a falta de acesso e uma deficiente educação financeira, reduz a probabilidade de os clientes adquirirem seguros e levou a maiores lacunas de proteção e mais elevadas perdas económicas. Desde cerca do ano 2000 que a lacuna de proteção global aumentou drasticamente, atingindo 1.4 biliões de dólares em 2020. A análise feita pela PwC aponta que esta lacuna poderá chegar a 1.86 biliões até 2025. Para aumentar a confiança, alguns *players* do mercado têm-se dedicado a criar um ambiente social e de negócios mais inclusivo, trabalhando no sentido de colmatar lacunas no acesso e coberturas educando os seus clientes, criando produtos economicamente acessíveis e formando parcerias para lidar com assimetrias financeiras.

Outra tendência identificada são as preferências e necessidades dos clientes, que estão em rápida evolução. Para manter a competitividade, as seguradoras devem reimaginar a forma como atendem os seus clientes e tirar partido de novas parcerias e interações inovadoras para criar modelos de

exploração comercial sustentáveis que possam levar ao crescimento e melhorar a experiência do cliente. Vejamos, por exemplo, a rápida evolução dos modelos de negócio baseados em plataformas de negócio baseados em plataformas como os mercados digitais e os seguros incorporados (*embedded insurance*). Para servir os clientes num cenário digital em evolução, as empresas estão a desenvolver os seus modelos de distribuição não-tradicionais e uma oferta “seguro como serviço” inteiramente digital.

A inovação digital, como a automação, a IA e a realidade aumentada também estão a mudar a forma como as seguradoras interagem com os consumidores. Evoluções recentes incluem a crescente utilização de consultores biónicos que integram as experiências digital e humana dos clientes. A proliferação de fontes de dados e capacidade analítica continuarão a abrir caminhos a novas capacidades, tais como o seguro baseado em consumo e eventos (*event and usage-based insurance*), formação de preços e regularização de sinistros em tempo real. Já é possível imaginar que um segurador Vida possa prever e intervir em ocorrências de saúde com base num gêmeo digital simulado de um cliente.

O risco climático e o enfoque na sustentabilidade são temas que devem ser abordados urgentemente. Por causa da sua especialização na gestão

de risco deste tema as (res)seguradoras têm a oportunidade, e a obrigação perante a sociedade de liderar o combate à crise climática. As seguradoras podem trabalhar com os clientes para se adaptarem melhor às alterações climáticas investindo em infraestruturas e cadeias de valor sustentáveis. Contudo, as mudanças significativas exigirão uma ação coletiva por parte de todo o setor, incluindo parcerias com órgãos do estado, governos e legisladores para mitigar o risco climático, desenvolvimento de modelos abrangentes de risco catastrófico, investindo na recolha de dados e investigação sobre adaptação ao clima, fomentando ainda políticas e quadros regulamentares para o clima coerentes e consistentes, entre outras iniciativas.

Por último, a convergência, colaboração e concorrência são as palavras do dia. Para restabelecer a ligação com os clientes, os seguradores precisam de repensar as suas parcerias e colaborações para ir além das fronteiras tradicionais do setor e da concorrência e participar em ecossistemas em que o seguro é apenas uma parte da cadeia de valor do cliente. Os modelos de negócio com sucesso levarão a uma maior colaboração com concorrentes tradicionais, insurtechs, grandes empresas tecnológicas e outras indústrias como a de fabrico, o retalho e os cuidados de saúde.

Independentemente de como as seguradoras optem por enfrentar estas tendências, precisam de uma visão para o futuro e de reimaginar o seu lugar no mundo. Este é um momento para ter audácia e criar um programa de ação ambicioso. Embora o escopo da mudança seja lato e complexo, a PwC definiu cinco imperativos estratégicos interligados que se reforçam mutuamente que todas as seguradoras podem considerar ao embarcar na fase seguinte do seu crescimento.

Partir para a ofensiva na esfera digital é um imperativo estratégico. Uma parte significativa dos atuais esforços digitais das seguradoras ainda se concentra em manter a eficiência operacional, não em criar mais valor para os clientes. Construir uma organização liderada pelos dados e tecnologia digital que combine lições aprendidas com os clientes, oferta, capacidades, trabalhadores e cultura de forma distinta e difícil de replicar é a chave para passar ao nível seguinte.

Outro importante motor estratégico é a criação de um ecossistema centrado no cliente para proporcionar um conjunto interligado de ofertas que

permitam aos clientes satisfazer várias necessidades através de uma experiência integrada. Enfrentando as seguradoras o imperativo de oferecer valor que vá para além da proteção, precisam de passar mais rapidamente a um modelo de gestão de risco centrado no cliente. Isto inclui integrar a previsão, prevenção, intervenção e transferência de risco no percurso do cliente e tornar o seguro mais relevante no trabalho e vida dos clientes.

Em alinhamento com as tendências do risco climático e com o foco na sustentabilidade, as seguradoras devem estabelecer as suas credenciais ESG e fazer delas uma parte da sua missão. Para integrar ESG profundamente na cultura e valores da organização e comunicar essa prioridade com sucesso aos clientes, as seguradoras devem demonstrar como a ESG os impacta de forma tangível e ajuda a acelerar consequências positivas para a sociedade.

Os recursos são um tema premente no setor. A elevada procura e baixa oferta de recursos qualificados, juntamente com a disrupção causada pela adoção do digital, tornam a crise de talentos ainda mais significativa para as seguradoras. Encontrar soluções criativas através da flexibilidade, mobilidade e qualificação enquanto se trabalha na cultura da organização para promover o crescimento, a produtividade e a participação dos colaboradores, é a chave para ganhar a corrida ao talento.

Todas estas estratégias terão sucesso se forem executadas de forma ágil e rápida. As mudanças a ritmo acelerado que afetam o setor segurador vão separar os vencedores dos restantes. Depois do pensamento e planeamento estratégico, o que importa a seguir é a capacidade de executar os planos rapidamente e impulsionar a mudança em grande escala. Construir a transformação e a gestão de mudança, como competências chave, deve ser uma primeira prioridade para os responsáveis de topo.

À medida que as expectativas evoluem e o setor se transforma, as seguradoras precisarão de escolher o seu caminho enquanto contribuem para uma nova e audaz visão do setor. Independentemente do caminho que escolherem, as seguradoras que ancorarem a sua estratégia a um propósito social, transformarem o seu modelo de negócio para satisfazer as necessidades emergentes dos clientes e desenvolverem uma organização ágil cujo motor é a tecnologia criarão vantagens competitivas distintas.



PwC

é uma rede de empresas independentes com 327.000 colaboradores e presença em 152 países; o seu objetivo comum é proporcionar serviços de auditoria, consultoria e aconselhamento fiscal de qualidade. A PwC emprega profissionais transdisciplinares que podem ajudar as seguradoras e resseguradoras a converter os seus desafios em oportunidades e apoiar o desenvolvimento de funções empresariais chave, nomeadamente a gestão de risco, a atuarial, a auditoria interna e *compliance*. A PwC tem uma vasta experiência na estratégia de desenvolvimento de negócio e consultoria de gestão, assistência e implementação de sistemas de gestão de risco e controlos internos, processos ORSA, melhoria de processos, modelagem estocástica de risco, políticas de gestão de capital, auditoria e aconselhamento financeiro, IFRS/IAS, auditoria TI, análise de dados, apoio às transações e consultoria fiscal, delegação das funções de auditoria interna e *compliance* sobre matérias regulamentares relacionadas com atividades de seguro (p. ex. Solvência II, Regulamento Geral de Proteção de Dados, IDD, PRIIPs, PEPPs, etc.). A PwC também conta com especialistas de reporte financeiro, nomeadamente em termos de normas IFRS 17 e IFRS 9. Só uma organização altamente especializada como a PwC pode acrescentar valor às suas operações. Tem os melhores profissionais do setor para o ajudar a gerir a sua empresa.

Seguros, 2025 e mais além

Aceda ao relatório
"Future of
Insurance 2020"



Seguro Paramétrico

Métrica e Inovação

por

Jonathan Charak

Diretor de Soluções Emergentes, Zurich North America



O seguro paramétrico tem crescido ao longo dos últimos cinco anos. Sendo ainda uma proteção que se pode considerar de nicho, representa uma inovação muito interessante para o setor.

Embora tenha surgido na década de 1990 (mesmo que de forma limitada), o seguro paramétrico ainda não é muito comum. O crescimento dos conjuntos de dados, graças aos satélites e outras fontes de dados em grande volume, expandiu as possibilidades do seguro paramétrico.

O adjetivo “paramétrico” ajuda a definir a forma como a cobertura é estruturada. O seguro paramétrico define *parâmetros* em torno de um conjunto específico de *métricas*. Uma apólice paramétrica estabelece parâmetros e pagamentos definidos antecipadamente por acordo entre a seguradora e o cliente para riscos que podem ser objetivamente medidos e verificados por uma autoridade terceira idónea. Quando uma medida acordada previamente é confirmada e ativada e o cliente consegue demonstrar perdas decorrentes dessa ativação, o sinistro é pago. Há muitas vantagens, incluindo a rapidez do processo de regularização do sinistro, o que pode melhorar o fluxo de caixa e assim ajudar o cliente a retomar a sua atividade económica.

O seguro paramétrico pode colmatar algumas lacunas de proteção que as apólices tradicionais não cobrem. Também permite às seguradoras garantir perdas económicas decorrentes de um evento que ative a cobertura, normalmente designadas por perdas de exploração não decorrentes de dano material.

Exemplos de seguro paramétrico

Pensemos num empreiteiro a construir um edifício. O vento, chuva, neve e frio ou calor extremos podem não causar danos materiais, mas podem impedir os operários de desempenhar as suas funções. Por seu turno, isto pode causar problemas financeiros ao empreiteiro porque a suspensão dos trabalhos pode levar a despesas por várias razões: custos salariais acrescidos, indemnizações contratuais, multas por derrapagem no prazo do projeto, necessidade de alugar equipamento adicional, etc. Estes itens ficariam ao abrigo do conceito de perdas de exploração não decorrentes de dano material, dando origem a perdas financeiras que, normalmente não são cobertas pelos seguros patrimoniais tradicionais. O empreiteiro estaria coberto, contudo, se tivesse uma apólice paramétrica da Zurich para riscos climáticos e construção: *Construction Weather Parametric Insurance*, que garantisse os riscos contratados.

Três grandes vantagens do seguro paramétrico

As apólices podem oferecer muitos benefícios, mas três são de especial importância:

- **Substituir subjetividade por objetividade.** O ativador paramétrico acordado traz um ponto mensurável objetivo e independente ao processo de seguro. A ocorrência que ativa o pagamento e o mecanismo utilizado para o pagamento determinam o que será pago ao cliente, o que constitui

um montante predeterminado mais transparente do que com as soluções tradicionais, em que um regularizador de sinistros tem de avaliar e determinar os danos.

- **Rápido processamento de sinistros.** Os pagamentos são acordados antecipadamente, pelo que o cliente é normalmente compensado no espaço de dias ou semanas, não meses. Ser reembolsado mais cedo permite ao segurado melhorar a sua liquidez e aplicar esses fundos a custos de emergência pós-sinistro, retomando as operações da sua empresa mais rapidamente.
- **Oferece uma solução potencial para a resiliência climática.** À medida que se verificam eventos climáticos extremos com maior frequência e impacto, muitas empresas podem utilizar o seguro paramétrico para as ajudar a enfrentar estes desafios. Um relatório trimestral recente da NOAA (*National Oceanic and Atmospheric Administration*, Administração Nacional para os Oceanos e Atmosfera dos EUA) indicou 20 catástrofes ou ocorrências relacionadas com o estado do tempo/clima nos EUA em 2021, tendo os prejuízos excedido os mil milhões de dólares em cada caso. Mas não é preciso causar mil milhões de dólares em prejuízos para se instalar o caos. À medida que a frequência e a severidade das ocorrências continuam a aumentar, torna-se mais difícil contar apenas com dados históricos sobre o clima para prever condições futuras. O seguro paramétrico para os eventos climáticos pode ajudar.

As possibilidades do seguro paramétrico continuam a desenvolver-se

O seguro paramétrico pode abranger uma vasta gama de riscos, desde que estes possam ser objetivamente mensurados. À medida que a capacidade de análise de dados cresce, ficarão disponíveis métricas relativas a um número cada vez maior de riscos.

Podemos considerar as seguintes abordagens ao seguro paramétrico, que são relativamente novas:

Seguro Paramétrico para Ativos Naturais recentemente adquirido pelo governo estadual de Quintana Roo no México (originalmente adquirido em conjunto com a NGO The Nature Conservancy e governo estadual de Quintana Roo) para ajudar a proteger os recifes de coral e praias de Quintana Roo, para a eventualidade de um furacão danificar os seus recifes de coral.

- **As apólices paramétricas para a agricultura** há muito fazem parte do programa federal de seguro para as colheitas nos EUA (*U.S. Federal Crop Insurance Program*) e continuam a ser desenvolvidas. A divisão de seguros de colheitas da Zurich, que fornece produtos de seguro desenvolvidos e regulados pela agência de gestão de risco do departamento de agricultura dos Estados Unidos (*U.S. Department of Agriculture's Risk Management Agency*), subscreve várias apólices de seguro paramétrico agrícola, como a de proteção do rendimento dos laticínios, proteção de margens, proteção de risco em áreas delimitadas e índice de precipitação (*Dairy Revenue Protection, Margin Protection, Area Risk Protection, Rainfall Index*).
- A Parametrix, uma empresa sediada no Reino Unido, introduziu um **modelo de seguro paramétrico para os negócios dependentes da tecnologia**. Esta cobertura baseada num índice efetua pagamentos automáticos ao abrigo de certos parâmetros quando os serviços são interrompidos. Cobre interrupções de computação remota, falhas de rede, congelamento de sistemas de terceiros e outros riscos que podem colocar o serviço de TI em baixa. A Parametrix foi um de oito finalistas no Zurich Innovation Championship de 2020.

Descobrimo mais sobre o seguro paramétrico

Há algumas características do seguro paramétrico que devem ser esclarecidas:

- **Os clientes ainda têm de demonstrar as perdas.** O seguro paramétrico não deve ser confundido com um derivado financeiro, em que um investidor coloca um montante relativamente a uma métrica como o clima. Nos EUA, uma forma de assegurarmos que estamos a falar de seguros (e não de uma aposta no mercado financeiro) é que tem de haver uma perda comprovada.
- **Os clientes não podem receber pagamentos de valor superior ao do prejuízo real.** As seguradoras não podem sobre-indemnizar um cliente. Por outras palavras, o cliente deve definir os seus custos e despesas relacionados com o risco que pretende segurar, e esse será o montante máximo pelo qual o cliente pode ser seguro.
- **O seguro paramétrico não é necessariamente mais caro que o tradicional.** O preço do seguro paramétrico dependeria do objeto do seguro e da forma como a apólice está estruturada. Por exemplo, incluir um período de carência mais longo baixará o custo do seguro, mas pode não oferecer a proteção necessária.
- **O seguro paramétrico não substitui o seguro tradicional.** Em vez disso, complementa o seguro tradicional e pode ser parte de uma estratégia de gestão de risco criteriosa e bem planeada. Uma vez que pode expandir a cobertura prevendo categorias de risco mais abrangentes, o seguro paramétrico pode complementar o tradicional.

Embora o seguro paramétrico constitua um novo tipo de seguro, iremos ouvir falar mais dele à medida que a sua utilização aumentar. O papel cada vez mais importante da análise de dados e do influxo de *insurtechs* que procuram formas de pôr esses dados a trabalhar em prol dos clientes continuarão a aumentar o alcance e as possibilidades do seguro paramétrico.



Jonathan Charak

é Diretor de Soluções Emergentes (*Emerging Solutions Director*) na Zurich North America, onde identifica riscos emergentes, avalia soluções potenciais e cria equipas para desenvolver propostas de seguro. É membro da Equipa de Subscrição de Sustentabilidade para a América do Norte (*North America Sustainability Underwriting Team*) desde a sua fundação em 2021. Em 2020, ocupou o cargo interino de *Chief Pricing Actuary*. Anteriormente, tinha desempenhado vários papéis na organização da Zurich como atuário (incluindo Atuário-Chefe interino na Zurich Australia) bem como funções não-atuariais (incluindo participação na equipa de Inovação bem como numa equipa de operações de uma área comercial). Jonathan Charak tem feito apresentações em vários encontros nacionais sobre riscos emergentes cujos temas incluem o seguro paramétrico, os veículos autónomos e a ESG/Sustentabilidade no seio da indústria seguradora. Ainda contribui com artigos para publicações nacionais sobre temas relacionados com riscos emergentes. É vice-presidente da equipa dedicada aos veículos autónomos (*Autonomous Vehicle Task Force*) da Casualty Actuarial Society desde 2013. Além disso, atua como voluntário em várias atividades da Casualty Actuarial Society como *Learning Enhancement Process Mentor, University Liaison*, tendo integrado a Comissão de Supervisão de Investigação (*Research Oversight Committee*) e múltiplas comissões internacionais. Jonathan Charak tem várias publicações na indústria atuarial sobre veículos autónomos.

Responsabilidade civil do produtor no mundo digital

por

Matti Sjögren

Especialista em Gestão de Risco de Responsabilidades, If P&C Insurance

Já notou que as fantasias futuristas mais coloridas se têm tornado realidade no mundo do desenvolvimento tecnológico?

Por vezes, a transformação digital é descrita como “quarta revolução industrial”. Tem havido inúmeros avanços na análise de dados, serviços de computação remota, conectividade de tudo, redes sem fios cada vez mais rápidas e inteligência artificial (IA). A digitalização de fábricas, procedimentos cirúrgicos e até torradeiras também levanta questões acerca da responsabilidade civil. Quem é responsável se uma torradeira ligada à Internet causar um incêndio que destrói uma casa? Que acontece se uma IA a operar um paciente tomar uma decisão errada?

Os produtos que usamos todos os dias já não são o que eram. Agora, tudo é rotulado de inteligente e tem capacidades de análise e de adaptar as suas funções face a essa análise. Os eletrodomésticos estão ligados à Internet-das-Coisas (IdC),

o que em si é um sistema inteligente que permite o processamento de dados e causará... Bom, nem sempre conseguimos prever que tipo de mudanças surpreendentes a IdC ou a IA possam operar através dos nossos eletrodomésticos. A sua torradeira não se tornará muito inteligente do dia para a noite, mas o desenvolvimento não vai parar por aqui.

Os europeus estão habituados à proteção das leis nacionais de responsabilidade civil do produtor com base na Diretiva de Responsabilidade Civil do Produtor de 1985 (85/374/EEC). Ao abrigo deste diploma, o produtor de um artigo é responsável por quaisquer danos corporais ou patrimoniais aos consumidores que resultem de um defeito – ou seja, falta de segurança no artigo em circulação. A diretiva resultou surpreendentemente

bem, com uma única mudança ao longo dos anos, especialmente se considerarmos que os produtos utilizados hoje vêm com inúmeras e novas tecnologias digitais. O produtor de um artigo físico, como um berbequim elétrico, não é o único na cadeia de valor que acrescenta risco em potencial. Mas, com as novas tecnologias, a culpa pode também ser atribuída aos fornecedores de software ou de sistemas de rede ou de ligações IdC, aos utilizadores das novas tecnologias ou mesmo aos criadores da tecnologia de IA utilizada nesses sistemas.

Há muitas definições de IA. Contudo, em essência todas refletem a capacidade de um programa, sistema, dispositivo ou robot de imitar o comportamento humano. A IA fá-lo através da utilização de diversas tecnologias e é também capaz de aprender e desenvolver as

suas aptidões de forma independente, enquanto desempenha tarefas tradicionalmente efetuadas por seres humanos.

A UE tem trabalhado numa revisão exaustiva da Diretiva há vários anos e foi apresentada, em Setembro de 2022, uma nova proposta de Diretiva e uma nova Diretiva de Responsabilidade Civil de Inteligência Artificial (AILD). Para além de reagir ao desenvolvimento de novas tecnologias e produtos capazes de ligação a redes informáticas as propostas também alterariam a presente exigência de que o consumidor tem de provar que um produto é defeituoso e que o defeito causou o dano. Claro que a responsabilidade civil só implica uma indemnização após a verificação de uma ocorrência. Do ponto de vista da gestão de risco, a Comissão propõe-se igualmente rever a legislação de segurança de produtos, como a Diretiva Máquinas e a Diretiva de Segurança Geral dos Produtos, para levar em conta novas tecnologias.

A proposta da Comissão introduz disposições que asseguram que haja sempre um representante comercial ou legal com sede na UE que possa ser responsabilizado por produtos defeituosos adquiridos diretamente a fabricantes fora da UE.

Algumas das principais novas características da Diretiva são:

- Sistemas e software de IA, bem como artigos com acesso a funções de IA, são considerados “produtos”

- Perda de dados, muitas vezes não considerada dano patrimonial, será indemnizável
- Produtos melhorados ou modificados após venda original (numa economia circular) têm a mesma proteção que os produtos originais
- Representante na UE necessário para reclamar indemnização relativa a produtos obtidos globalmente
- Fabricantes devem disponibilizar provas de forma a aliviar o ónus da prova que recai sobre os consumidores
- A não-comunicação de provas levará à presunção de defeito no produto
- Período de prescrição de 15 anos para danos latentes em vez de 10 anos
- A defesa baseada no estado-da-arte será, contudo, a regra por defeito; os estados-membros já não poderão derrogar a isenção aplicada aos fabricantes relativa a defeitos científica e tecnicamente impossíveis de descobrir.

A preparação para a AILD iniciou-se como processo separado na CE devido à opinião de que se lidava com responsabilidades diferentes daquelas contempladas pela Diretiva de Responsabilidade Civil do Produtor. Isto porque os sistemas de IA eram vistos como formas tecnológicas com forte influência na sociedade através do controlo e seguimento de cidadãos, como na vigilância sobre certas etnias, análise de grandes volumes de dados, e



Matti Sjögren

é especialista em gestão de risco de responsabilidades na If P&C Insurance. Tem mais de 36 anos de experiência em seguros de empresas e é especialista em sinistros, subscrição de seguro de responsabilidade civil e gestão de risco em responsabilidade civil. Tem um mestrado em direito pela Universidade de Helsínquia.



na tomada automatizada de decisões, exigindo regulamentos específicos para proteger as liberdades civis. Contudo, durante a preparação das duas diretivas, ficou clara a existência de uma sobreposição considerável em termos de responsabilidade civil e o uso de IA em produtos. As iniciativas estão estreitamente ligadas e formam um pacote único numa abordagem integral à IA.

A AILD inclui:

- Presunção de causalidade com regras mais estritas para sistemas IA de risco elevado (elevado risco para a saúde, segurança, ou direitos fundamentais)
- Os tribunais podem ordenar a publicação de provas relevantes relativas ao sistema de IA de risco elevado
- Proposta AILD a adicionar à lista no Anexo I da Diretiva (UE) 2020/1828 relativa a ações coletivas para proteção dos interesses dos consumidores como área onde as ações representativas dos consumidores devem ser implementadas pelos estados-membro.

“

Estabelecer uma base para o funcionamento da responsabilidade civil no âmbito da tecnologia autónoma é um desafio. Se uma tecnologia tiver, por exemplo, sido aprovada para implementação em veículos e, adicionalmente, para utilização no centro de uma cidade, quem é em última análise responsável em caso de sinistro?”

A perspetiva de um segurador

Os riscos da IA estão presentes em diversas linhas de seguros e a IA e os produtos e serviços digitalizados implicam vários riscos.

A responsabilidade civil do produtor é a escolha óbvia para cobrir os riscos de responsabilidade civil. Mas outras linhas de seguros podem estar expostas direta ou indiretamente. Podem ser ativadas apólices de acidentes pessoais ou de saúde. As apólices de seguro de habitação também estão na primeira para garantir quaisquer danos causados por produtos de consumo. Os danos causados pela IA são acidentais, conforme exigido pelas apólices multirrisco? A funcionalidade dos programas de seguro obrigatório de responsabilidade civil automóvel também será testada pelos veículos autónomos.

Os complicados nexos de causalidade e a possibilidade de existirem várias partes a contribuir para um sinistro adicionam complexidade do ponto de vista do seguro e podem resultar na relutância, por parte de algumas seguradoras, em assumir a iniciativa de garantir tais riscos. Um sinistro pode ser causado por uma combinação de vários produtos, sejam os que possibilitam a tecnologia de ligação, os serviços de computação remota, ou outros.

Esta complexidade é acrescida por se tratar de novos riscos acerca dos quais não temos dados estatísticos suficientes para cumprir plenamente os requisitos de risco segurável. Se forem implementadas novas regras de imputação de responsabilidade entre produtores, prestadores de serviços digitais e proprietários e utilizadores do equipamento, a regularização do sinistro pode tornar-se caótica e dispendiosa para a seguradora de responsabilidade civil de qualquer uma das partes responsáveis.

Nas relações inter-empresariais, a responsabilidade civil do produtor

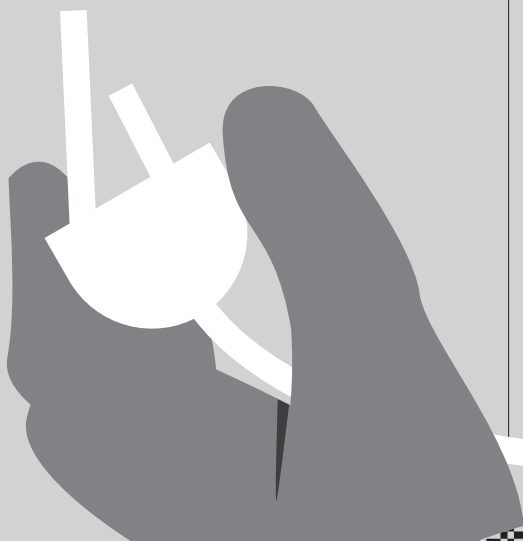
baseia-se em contratos e legislação sobre venda de bens e como tal não é dependente da legislação comunitária sobre responsabilidade civil de produtos. Contudo, em caso de danos corporais, a responsabilidade civil de produtos aplica-se quer o produto seja utilizado em ambiente industrial ou doméstico.

Estabelecer uma base para o funcionamento da responsabilidade civil no âmbito da tecnologia autónoma é um desafio. Se uma tecnologia tiver, por exemplo, sido aprovada para implementação em veículos e, adicionalmente, para utilização no centro de uma cidade, quem é em última análise responsável em caso de sinistro?

Passos Seguintes

As diretivas propostas ainda não foram finalizadas. Contudo, parece claro que estas reformas se concretizarão. Durante o processo, comentários de diferentes setores, incluindo empresas tecnológicas europeias representadas pela Orgalim, a Federação Europeia de Associações de Gestão de Risco (FERMA) e a Insurance Europe, mostraram-se negativos. Estes *stakeholders* lembraram aos legisladores que existem regimes de responsabilidade civil que já se aplicam a qualquer tipo de dano corporal ou patrimonial e que as novas regras teriam um impacto exclusivamente negativo no desenvolvimento de novos produtos, dada a falta de clareza. Também rejeitaram categoricamente propostas no sentido da obrigatoriedade de seguro de responsabilidade civil para a IA.

Naturalmente, representantes dos consumidores, como a BEUC (Organização Europeia de Consumidores), acreditam que existe necessidade de atualizar a regulamentação sobre responsabilidade civil do produtor e torná-la abrangente a conteúdos, do produtor e serviços digitais.





Sustentabilidade

Construir um futuro mais resiliente

por

Suzanne Scatliffe

Diretora Global de Sustentabilidade, AXA XL

A sustentabilidade não é apenas algo que se deve fazer; é boa gestão de risco. Integrar a sustentabilidade nas práticas da empresa será cada vez mais importante à medida que as empresas tentam gerir os desafios das alterações climáticas, a evolução das prioridades dos seus clientes, e os riscos que têm de enfrentar. Suzanne Scatliffe, Diretora Global de Sustentabilidade da AXA XL, diz-nos como as seguradoras podem ajudar os clientes a tornar a sustentabilidade uma parte integrante da gestão de risco e quais os passos que a AXA XL tem dado para colocar a sustentabilidade no centro de tudo o que faz.



A sustentabilidade ganha raízes; por que motivo um negócio sustentável é um negócio melhor

A gestão de risco e a sustentabilidade andam de mãos dadas. Na nossa atividade, de ajudar as empresas a resistir a ameaças e construir o futuro, temos uma ampla perspectiva sobre a forma como melhorar a sustentabilidade pode reduzir o risco e promover a resiliência.

Estando as empresas de todas as indústrias a lidar com os desafios das alterações climáticas, turbulência macroeconômica, ativismo dos acionistas e aumento de concorrência, para dar alguns exemplos, é evidente que incorporar a sustentabilidade nas práticas empresariais é mais do que algo que se deve fazer, é de importância vital.

Tornar a sustentabilidade parte das operações quotidianas da empresa hoje é reconhecido como uma forma de gerir melhor o risco e uma oportunidade de crescer de forma responsável.

As empresas precisam de comunidades prósperas e ecossistemas saudáveis para ter sucesso, e mais recentemente é que o nosso mundo se deu conta destas interdependências. Tornou-se um imperativo para as empresas deixar de ver o capital natural e social como coisas ilimitadas e, em vez disso, considerar como podemos ter uma abordagem mais equilibrada e, portanto, sustentável, às operações e cadeias de valor. A empresa de vestuário desportivo Patagonia Inc. foi pioneira ao encorajar os clientes a remendar e reutilizar roupa velha em vez de comprar nova. A marca não só ganhou uma legião de fiéis seguidores e aumentou o seu perfil público como ainda registou efeitos positivos na sua conta de resultados.

Em 2011, a Patagonia lançou a campanha que se tornou famosa, “Não Compre Este Casaco”, encorajando os consumidores a reparar a sua roupa velha em vez de a substituir. A empresa subverteu os descontos *Black Friday* e *Cyber Monday* incentivando os consumidores a pensar no impacto ambiental da moda. Em 2016, quando a marca se comprometeu a entregar 100% das suas vendas na *Black Friday* diretamente a organizações sem fins lucrativos que trabalham para proteger o ar, a água e o solo, as suas vendas quebraram recordes diários chegando a cerca de \$10 milhões USD. Grandes notícias para as organizações sem fins lucrativos e uma forma sustentável de expandir a familiaridade com a marca e a lealdade dos clientes.

Outras empresas têm reconhecido as vantagens de integrar a sustentabilidade na forma como educam e se envolvem com os consumidores. A marca de maionese Hellmann’s, por exemplo, desde 2018 que está focada em reduzir o desperdício de alimentos a nível global e fazer da sustentabilidade o principal diferenciador na decisão de compra do consumidor. A campanha da marca, “Make Taste, Not Waste”, encoraja os consumidores a usar restos de comida juntando maionese e o seu website oferece aos clientes receitas e truques com os quais podem aproveitar comida que, de outra forma, iria para o lixo.

Desde que adotou este enfoque na redução do desperdício de alimentos que a Hellmann’s viu as suas vendas a aumentar; em 2020 as vendas subiram 10% em comparação com o ano anterior. Em 2021, este número foi de 11%.

A empresa-mãe da Hellmann’s, a gigante multinacional Unilever, tornou a sustentabilidade da água um dos seus objetivos para os próximos anos. Pretende implementar programas de preservação da água em todas as áreas sob maior stress hídrico em que opera até 2030. Sendo esta uma ação socialmente responsável, também tende a reduzir os riscos que a própria empresa enfrenta, já que 40% de todas as suas unidades fabris estão em áreas sob stress hídrico.

Um exemplo da forma como a Unilever torna a preservação da água parte do seu quotidiano encontra-se numa das suas fábricas de gelados na Turquia. A empresa recicla e reutiliza a água necessária nessa unidade fabril para tentar travar o esgotamento dos lençóis freáticos.

A empresa tenta também levar os consumidores a utilizar menos água nas suas vidas diárias; até 2030, pretende que todas as suas fórmulas de produto sejam plenamente biodegradáveis, o que protege os recursos hídricos, e cria produtos que não precisam de água para serem usados em casa, como uma linha de condicionadores para o cabelo que não requerem a utilização de água, tornando os produtos acessíveis a clientes em áreas em risco de stress hídrico.

Estas empresas e muitas outras compreenderam a ligação entre sustentabilidade, envolvimento das partes afetadas e gestão de risco. Não é uma solução instantânea, contudo; criar empresas mais sustentáveis deve ser um processo em evolução contínua.



Suzanne Scatliffe

é Diretora Global de Sustentabilidade na AXA XL, onde lidera a estratégia e programas globais de sustentabilidade. Tem 16 anos de experiência em cargos de CSR nos setores de seguro, tecnologia e educação e um certificado Sustainability Practitioner (IEMA) sendo também membro do Institute of Corporate Responsibility and Sustainability (ICRS). Ocupou também a presidência do conselho de administração da Insurance Industry Charitable Foundation (IICF) UK e é voluntária no programa Heart of the City Mentor, onde ajuda pequenas empresas a desenvolver iniciativas de sustentabilidade e CSR.



“Reconhecemos que, como seguradora, temos um papel a desempenhar no que toca a ajudar os nossos clientes na sua procura de melhorar a sustentabilidade. Tal como trabalhamos com eles para compreender os seus riscos, estamos cientes da necessidade de integrar a sustentabilidade nesse quadro de gestão de risco.”

Evitar o greenwashing

Promover credenciais de sustentabilidade pode ser bom para o negócio, mas empresas em todos os setores estão bem conscientes da necessidade de evitar *greenwashing* (falso verde): a prática de se mostrarem mais amigas do ambiente do que realmente são.

O *greenwashing* pode assumir muitas formas, tanto intencionais como acidentais. Pode incluir a ocultação de más práticas individuais por detrás de padrões de boas práticas do setor, salientando práticas positivas para desviar a atenção de elementos menos amigos do ambiente, mudar metas e objetivos de sustentabilidade mesmo antes de terem sido cumpridos, e ocultar dados de sustentabilidade, entre outras coisas.

Várias empresas muito conhecidas foram recentemente acusadas desta prática por ativistas, *stakeholders* e “cidadãos jornalistas”, com atividade nas redes sociais 24h/dia, 7 dias por semana. As empresas também se encontram agora sob maior vigilância por parte de reguladores que pretendem assegurar que elas cumprem os seus compromissos de sustentabilidade.

A autoridade do Reino Unido para a concorrência nos mercados (*UK Competition & Markets Authority*) anunciou no ano passado a sua primeira investigação sobre o *greenwashing*, com um enfoque inicial na indústria da moda.

Acertar no tom de uma campanha de sustentabilidade pode melhorar a imagem de uma marca, mas o *greenwashing*, por outro lado, pode resultar em danos de reputação.

O papel dos seguros

Reconhecemos que, como seguradora, temos um papel a desempenhar no que toca a ajudar os nossos clientes que procuram melhorar a sustentabilidade. Tal como trabalhamos com eles para compreender os seus riscos, estamos cientes da necessidade de integrar a sustentabilidade nesse quadro de gestão de risco. Ambas devem andar de mão dada; de facto, a sustentabilidade é gestão de risco.

Naturalmente, precisamos de agir em consonância com os nossos valores em prol da sustentabilidade a longo prazo e rentabilidade da nossa empresa, mas também para melhor ajudar os nossos clientes. Recentemente lançámos a próxima fase da nossa estratégia de sustentabilidade.

A nossa estratégia “Roots of resilience”¹ baseia-se em três pilares principais: valorizar a natureza, enfrentar as alterações climáticas, e integrar fatores ambientais, sociais e de governação nas nossas atividades empresariais.

O nosso objetivo é proteger e restaurar a natureza aumentando a consciencialização em torno da biodiversidade e inspirando os nossos clientes e colegas para manterem a natureza no centro dos seus planos.

Trabalhamos em prol de um futuro neutro em emissões publicando um mapa de progresso face às emissões zero, envolvendo colegas em toda a empresa para desenvolver produtos e soluções sustentáveis para os clientes, promovendo a liderança de opinião sobre transições equitativas para

uma economia baixa em carbono e investindo em soluções climáticas lideradas pela sociedade.

Sabemos que incorporar princípios ambientais, sociais e de governação a todos os níveis da empresa, a partir da base, aumentará a nossa resiliência. Formaremos os nossos colegas, trabalharemos com as nossas cadeias de fornecimento e auscultaremos os parceiros internos e externos para descobrir onde é melhor integrar as considerações ambientais, sociais e de governação nos processos e práticas da nossa empresa.

Como empresa, estamos sempre a aprender... E os nossos clientes também. Reconhecemos a necessidade de trabalhar com eles para identificar riscos correntes e futuros, bem como oportunidades de incorporar uma atitude de sustentabilidade nas decisões de gestão de risco. Só trabalhando em colaboração podemos promover um futuro mais resiliente.

¹ <https://axaxl.com/about-us/sustainability>

Sustentabilidade na AXA XL

Descubra mais sobre a nossa estratégia *Roots of Resilience*, que se foca na proteção dos ecossistemas naturais, em enfrentar as alterações climáticas e em integrar práticas sustentáveis nas nossas operações.



Seguro incorporado

(Embedded Insurance)

por

André Figueiredo

Diretor de Negócio de Retalho, MDS Portugal



O seguro incorporado ou embutido tornou-se um dos temas mais quentes do setor, para distribuidores, seguradores, insurTechs emergentes e empresas de capital de risco, que o veem como um potencial gerador de receitas de elevada margem e de alto crescimento.

Oe acordo com um relatório da InsTech¹, o mercado de seguros incorporados deverá crescer para 722 mil milhões de dólares até 2030 – mais de seis vezes o seu tamanho atual. Este crescimento será em grande parte impulsionado pela China e pelos Estados Unidos da América, que juntos representarão mais de dois terços do mercado global até 2030.

De uma forma simples, o conceito de seguro incorporado agrega coberturas ou proteções no âmbito da compra de um produto ou de um próprio serviço, oferecido em tempo real ou no ponto de venda (na *Customer Journey*).

Existem soluções que estão incluídas no produto / serviço, como por exemplo na compra de um novo telemóvel o pacote selecionado inclui proteção contra roubo ou outras soluções, como o seguro para uma moto que é sugerido no momento da aquisição do veículo.

Estes formatos beneficiam de uma vantagem de distribuição porque podem ser comprados onde os clientes estão e com marcas em que confiam. Podem tornar-se características (muitas vezes diferenciadoras) de um produto em vez de algo que é comprado separadamente. Podem alavancar distintos tipos de dados para subscrição e reclamações. E porque fazem parte de uma oferta mais ampla, podem agradar ao cliente na entrega.

Globalmente, o conceito de seguro incorporado proporciona uma vantagem competitiva e permite que os *players* da atividade seguradora prosperem no atual ambiente B2B2C, reduzindo também os custos de aquisição.

A incorporação de seguros na jornada do cliente cria a oportunidade para aumentar o mercado. O velho ditado já diz: “o seguro não é comprado, é vendido”. A questão é que não é fácil vender seguros. Mas se for comprado no momento certo, torna-se mais simples. Para muitos clientes, a ideia de comprar uma apólice de seguro única para proteger, por exemplo, um novo bem, pode parecer um esforço pesado e

desnecessário. Em contrapartida, os seguros que estão incorporados noutras compras de produtos permitem que os clientes se protejam sem que haja um envolvimento precedente (ou mesmo nenhum) dando-lhes uma maior paz de espírito.

Ao resumir a funcionalidade do seguro em tecnologia, o seguro incorporado permite a qualquer fornecedor/desenvolvedor integrar produtos de seguros inovadores nas jornadas de compra dos seus clientes de forma perfeita, rápida e a baixo custo. O benefício final é uma proposta de valor mais forte para os clientes, construindo assim a preferência da marca e, em última análise, a fidelização do cliente.

Mas, a mudança para um seguro incorporado não é tão simples como mudar o canal de distribuição. Muita coisa precisa de mudar.

A incorporação de seguros requer um produto simples, com explicações claras. As descrições têm de estar num texto simples, em vez de uma legalidade complexa. E os produtos terão de se afastar das exclusões para serem mais compreensíveis e vistos com maior confiança.

Facilmente se compreende que alguns seguros são mais fáceis de incorporar do que outros. Os produtos que requerem subscrição mais detalhada (pensem no seguro de vida onde os fatores de saúde e comportamento são fatores de subscrição), os que exigem uma compreensão do comportamento do cliente (por exemplo, o Cyber, onde os clientes têm um papel importante na prevenção) ou onde existam múltiplas exclusões, podem ser mais desafiantes para incorporar.

O seguro incorporado é o próximo passo natural para a indústria se quisermos refletir o facto de que o seguro está a tornar-se mais sobre experiências em tempo real do que apenas sobre ativos.



André Figueiredo

Licenciado em Gestão de Empresas pela Universidade do Minho, possui ainda uma Pós-Graduação em Marketing Digital no Instituto Português de Administração e Marketing e uma outra Pós-Graduação em Análise Financeira pela Faculdade de Economia do Porto. No seu percurso profissional destaca-se, desde 2008, a coordenação do negócio Seguros Continente: conceito pioneiro em Portugal, que através da parceria com a SonaeMC (negócio do retalho alimentar do Grupo Sonae), se dedica à venda de seguros para o mercado massificado de clientes através de canais diretos: site e call center. Iniciou a sua atividade profissional em 1998, ocupando cargos de Responsável de Cash Management na Sonae Turismo, Responsável de Desenvolvimento, Controller e Responsável de Contas de Clientes na Modelo Continente SGPS.

¹ Fonte: <https://www.instech.co/insight/insurance-to-embed-or-not-to-embed>

Os seguros incorporados chegaram e terão um papel de relevo no futuro dos seguros. A MDS também tem desenvolvido soluções que adotam o seguro incorporado durante todo o percurso do cliente, como o demonstra o seguinte estudo de caso com a Honda. Sublinha ainda a importância da colaboração entre todas as partes interessadas para o sucesso do percurso do cliente.

MDS Corretor

Este produto tem subjacente uma tecnologia inovadora, introduzida pela MDS. Como foi o processo de construção desta solução tecnológica?

Depois de ultrapassado o primeiro desafio, que foi a negociação da solução com o mercado segurador, tínhamos ainda pela frente outro desafio enorme que era o de desenhar um processo simples e intuitivo que permitisse a contratação do seguro para as motos Honda, cumprindo a legislação da distribuição de seguros em Portugal. A resposta a este desafio passava necessariamente pela tecnologia, desenvolvendo uma ferramenta digital numa lógica B2B2C, em que de um lado está a MDS e a solução de seguro e, no lado oposto, está o cliente final que comprou uma moto Honda num concessionário oficial da marca. Em parceria com a tecnológica Think Future a MDS desenvolveu a app "Safe Go Premium" que permite a contratação online do seguro das motos Honda, novas e usadas, no momento da compra ou da revisão/manutenção junto do concessionário oficial Honda, com a emissão e entrega da documentação em poucos segundos. Dado tratar-se de algo inovador em Portugal, o sucesso deste projeto deve-se à perseverança da equipa de IT (MDS e Think Future) conjuntamente com toda a equipa do segurador Lusitania, a quem mais uma vez parabenizo.

Em termos de distribuição quais as iniciativas que a MDS tem vindo a desenvolver para o sucesso desta operação?

Esta é uma operação cujo sucesso depende naturalmente da distribuição, pois o produto é vendido juntamente com a venda das motos. Dessa forma, desde o início deste projeto que foi também envolvida a equipa comercial que acompanharia a parceria no terreno. O resultado foi muito positivo, pois a equipa ficou a conhecer todo o processo desde o seu desenho, o que permite hoje um acompanhamento importante e assistência de todas as necessidades do cliente final, à concessão e à Honda. Estamos presentes nos eventos comerciais Honda, visitas a concessionários e obviamente no acompanhamento dos clientes por gestores dedicados.

Os resultados obtidos deixam-nos extremamente satisfeitos e a prova disso foi o êxito no arranque desta parceria que ficou marcado pela forte iniciativa da Honda na promoção das soluções de seguros desta parceria "Honda Base, Honda Protection e Honda Protection Plus", com a simplicidade da sua contratação.



Rui Santos
Diretor de Desenvolvimento de Parcerias, MDS Portugal

Munich Re Ressegurador

Quais os elementos diferenciadores deste produto de seguro, nomeadamente em relação à sua cobertura, simplicidade, etc.?

O produto desenvolvido pela Honda, MDS e Munich RE procura aliar as necessidades de cobertura dos compradores de motocicletas a condições económicas realmente atrativas.

Do meu ponto de vista, uma das maiores vantagens deste produto é a possibilidade de segurar a moto com facilidade na hora da compra e esquecer outros processos, como é a compra do seguro. Além disso, existe a flexibilidade de ser um seguro modular onde se pode comprar desde um seguro mais básico até um mais completo. E, por fim, o vendedor da moto dá o preço do seguro ao cliente durante a compra da moto, em tempo real, o que é uma comodidade para o cliente.

Em termos de preço, estamos aqui perante aquilo a que se chama uma "tarifa plana". Querem explicar-nos do que se trata?

Claro, a resposta é simples.

Considerando o conhecimento dos produtos a serem segurados (motocicletas) por parte do fabricante, que é a Honda, e o conhecimento do comportamento dos seguros por parte da MDS e Munich RE, projetámos

um produto que se adapta a qualquer tipo de cliente que adquira um produto Honda. Ou seja, seguramos mais ao nível da motocicleta e não do condutor, o que é algo mais flexível e inovador para o cliente final. Desta forma somos mais eficientes a nível de processos, e consequentemente a nível de preços, monitorizando sempre os resultados para que sejam positivos para todos — clientes e fornecedores do seguro.



Oscar Adraos
Gestor de Cliente, MunichRe

Lusitania Segurador

O que atraiu a Lusitania neste modelo de negócio?

No primeiro impacto, por se tratar de um negócio proposto em parceria com três entidades prestigiadas, MDS/Special-Insurance, Munich RE e Honda.

Adicionalmente, poderemos enriquecer o nosso conhecimento num segmento de mercado, à partida pouco apetecível, com repartição de risco e usufruindo da experiência que a Munich RE detinha do negócio, acabou por se revelar decisivo.

O potencial de negócio, a associação da marca Lusitania à Honda, as características dos seus clientes no mercado português e as condições de comercialização, fecharam o ciclo.

Quais as características da subscrição deste seguro que o tornam tão apelativo para o consumidor final?

O modelo de subscrição do seguro agrega a apresentação das garantias, a aceitação do risco, a elaboração da proposta de seguro e a entrega da documentação contratual, num processo rápido e simples, a um preço muito competitivo.

Em termos práticos, a Honda tem a possibilidade de, no ato da venda da moto, adicionar o seguro automóvel, proporcionando uma experiência relevante ao cliente.

Honda Fabricante

Quais as vantagens da venda de um produto com um seguro associado?

A Honda procura sempre disponibilizar a melhor experiência aos seus clientes pelo que é muito importante apresentarmos as melhores soluções e serviços.

Sabemos que para garantir a satisfação dos clientes e a sua fidelização não basta fornecer uma moto de excelente qualidade. É preciso, também, ir de encontro às necessidades complementares dos clientes, quer durante o processo da compra, quer durante o tempo em que os clientes vão utilizar a sua moto. Neste caso específico, julgamos muito importante ter a possibilidade de disponibilizar um serviço de seguros porque antecipamos e facilitamos a solução de um serviço que, obrigatoriamente, o cliente tem de adquirir. Em síntese, as vantagens são essencialmente para os nossos clientes, que beneficiam de seguros de qualidade, vocacionados e à medida das suas necessidades, com várias opções e preços competitivos, e ainda da facilidade de subscrição que é disponibilizada através da nossa rede de concessionários.

O que os levou a procurar a MDS como parceiro nesta solução?

A Honda é o maior fabricante de motos do mundo e líder no mercado nacional pelo que era fundamental associarmos a nossa imagem e estratégia a um parceiro de elevada qualidade, com a dimensão, as competências e os serviços adequados aos nossos objetivos.

O Grupo MDS é uma das referências internacionais do setor dos seguros, com atuação à escala global, especialistas nas mais diversas áreas de consultoria e corretagem de seguros e também líderes do mercado no nosso país, pelo que foi com grande objetividade e naturalidade que tivemos o privilégio de celebrar esta parceria sustentada por uma excelente equipa de profissionais que seguramente nos ajudará a reforçar a liderança do mercado de motos em Portugal.

Cliente

Ao adquirir um produto, vê como vantagem a inclusão de um serviço agregado como um seguro?

Sim, é uma grande vantagem, visto que o processo pode ser todo tratado pelo concessionário, neste caso a Wingmotor. Não me tive de me preocupar com nada, apenas facultar os dados que me pediram para poder sair com a minha nova máquina do stand no dia combinado!

No seu caso, o que foi determinante para a aquisição do seguro?

Qual o seu grau de satisfação com o processo?

Rapidez no processo, preço bastante competitivo. Muito satisfeito.

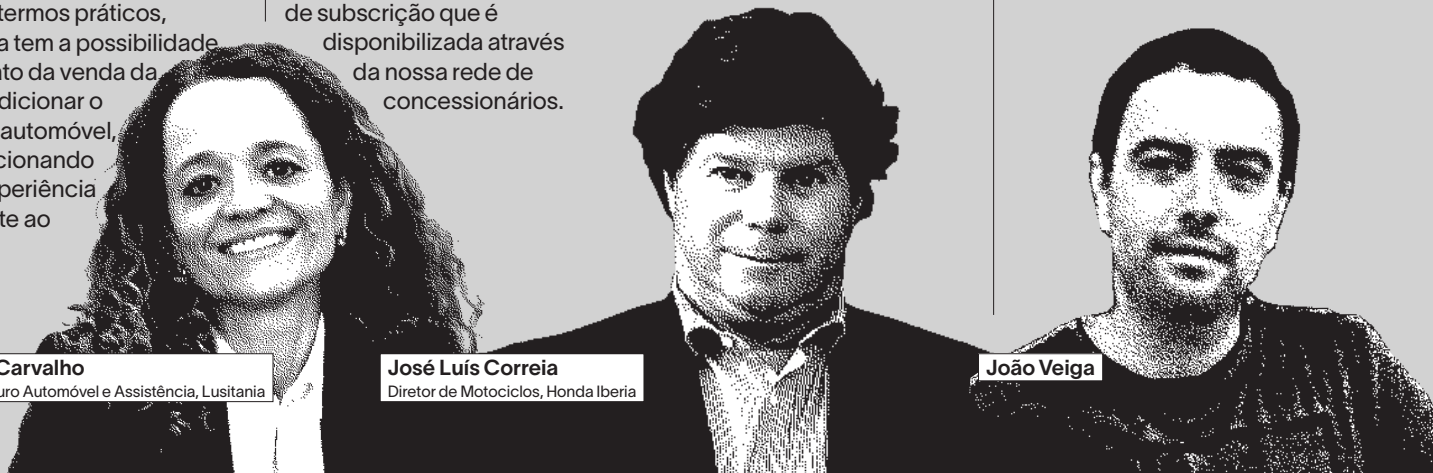
Ana Isabel Carvalho

Diretora de Seguro Automóvel e Assistência, Lusitania

José Luís Correia

Diretor de Motociclos, Honda Iberia

João Veiga



Gerir Risco na Tempestade Digital

por

Edgar Garcia Corominas
Controlo de Risco Interno & Compliance, Amazon

Enquanto toma o pequeno-almoço, vai ao Twitter ver o que se passa no mundo. Abre a sua carteira digital para gerir os seus NFTs. Veste-se e chama um Uber que o leva ao seu espaço de co-trabalho que partilha com dezenas de desconhecidos. É hora de fazer uma reunião virtual através do Teams com o seu chefe em Munique e a sua equipa técnica em Bangalore para avaliar os KPIs das suas campanhas de marketing digitais. Depois faz um intervalo, publica algo no Instagram e tenta a sua sorte no Tinder. A seguir encomenda uma refeição. Joga alguns jogos e adormece a ver um filme na Amazon Prime Video. O seu dia acaba quase sem ter havido contacto humano. É nesse momento que entende até que ponto estamos ligados à tecnologia e aos dados. Sob uma tempestade digital (d-tempestade), a sociedade de hoje troca a sua privacidade pela conveniência, transformando os dados no ouro do séc. XXI, o bem mais valioso que toda a gente quer acumular para conseguir os seus objetivos. Mas há uma grande diferença: podemos tocar o ouro com as nossas próprias mãos, enquanto

os dados são intangíveis. Em 2009, o *Institute of Internal Auditors* (IIA) definiu gestão de risco como: “Um processo de identificação, avaliação, gestão e controlo de potenciais ocorrências ou situações que fornece garantias razoáveis relativamente à consecução dos objetivos da organização”.

Em 2019, a norma ISO 3100 usou a definição do “efeito da incerteza nos objetivos”. Mesmo que o objetivo da sua organização seja aumentar a receita, quota de mercado, ganhar a confiança dos clientes ou tornar-se uma referência no seu segmento, terá de capturar e otimizar dados para conseguir o seu objetivo, pelo que o digital se encontra abrangido pela gestão de risco. Todos estamos sob a tempestade digital, por isso devemos analisar a dimensão e natureza da nossa cobertura de risco.

Nos últimos anos da revolução digital, as empresas mudaram de tal forma que os seus modelos e estruturas que se torna um desafio quantificar o valor de um ativo digital, uma marca ou um conjunto de dados usados para segmentação de clientes (muito mais eficaz do que a abordagem massificada

tradicional). O novo normal digital é um desafio para o âmbito tradicional da gestão de risco na identificação e gestão de potenciais ventos contrários para chegar aos objetivos sob enorme incerteza. Tomando o quadro da COSO como referência global, os riscos eram designados operacionais, financeiros, estratégicos ou de governação (incluindo *legal & compliance*) e tradicionalmente o digital e a ciber-segurança eram classificados como dois riscos operacionais. Mas o que acontece quando os dados se tornam o ativo mais valioso da empresa? O digital só é um risco operacional para empresas que nasceram para intervir exclusivamente no âmbito do digital? Ou quando transferiram toda a sua infraestrutura para um ambiente de computação remota ou descentralizaram as suas operações? Mesmo as empresas com instalações e unidades produtivas físicas se apressam agora a gerir a tempestade digital com os seus riscos e oportunidades. Dada a evolução e tendências do mercado, devíamos pensar em tratar o digital (tecnologia e dados) como um novo eixo dos nossos modelos de risco e não apenas como um

risco isolado, tendo impacto sobre os três componentes críticos de todas as empresas: pessoas, processos e sistemas.

Os processos do ambiente digital já abriram a Caixa de Pandora da disrupção. A capacidade de resposta multiplataforma exigida ao software exige flexibilidade nos processos. As alterações e catástrofes climáticas exigem que os processos de produção sejam acompanhados de planos de continuidade de negócio e de recuperação de desastres de modo a evitar a interrupção das atividades produtivas. Mais concorrência exige mais eficiência através da padronização e do controlo de análise de dados e parâmetros. Todas as transações geram dados que são armazenados e processados para criar perfis de estratégia, produtos e taxas. Os processos são governados pela tecnologia e dados para todos.

Os sistemas apressam-se a criar bases para cada vez mais processos digitais, o que é mais rápido nas empresas que são puramente digitais, quase sem ativos tangíveis (nem escritórios, nem fábricas). A Internet das Coisas (IdC) e a evolução da robótica e capacidades analíticas avançadas permitem à inteligência artificial e aprendizagem automatizada (*machine learning*) processar em segundos o que há poucos anos demorava semanas. O crime organizado passou dos assaltos armados a bancos aos ataques aos nossos dados e criptomoedas. Todos os nossos sistemas estão interligados e trabalham com diferentes linguagens, tecnologias e plataformas. A rápida transformação da tecnologia em obsoleta tornou-se uma grande ameaça para as empresas quando os clientes exigem produtos melhores, mais rápidos e mais baratos. Ler e interpretar grandes volumes de dados tornou-se normal. As empresas que não investirem em sistemas e ciber-segurança ver-se-ão marginalizadas a médio prazo pelos enormes impactos da materialização do risco.

Por último, as pessoas são o que mais conta. A pandemia acelerou em alguns anos a transformação digital. As empresas procuram agora competências digitais puras como cientistas de dados, um tipo de profissional que exige flexibilidade e equilíbrio entre a vida pessoal e profissional. O risco de desfasamento entre a cultura da empresa e a sua identidade, sentimento de pertença e razão de existir (além do lucro) nunca foi tão relevante para manter os clientes e trabalhadores empenhados. Deixou de haver espaço nos mapas de risco para riscos isolados de RH.

Os desafios agora são mais granulares: contratar e reter novos talentos, desenvolver novas competências nas equipas já experientes, manter as equipas descentralizadas empenhadas, fomentar a ligação às novas gerações e, por fim, trabalhar face aos objetivos estratégicos. As pessoas nunca estiveram tão ligadas aos riscos digitais.

Em resultado do que vimos acima, cresce a pressão regulamentar para definir as regras neste jogo que muda todos os dias e assim proteger os direitos individuais à privacidade dos dados (RGPD), monopólios, deveres das empresas privadas e regulamentação fiscal. Mas o regulador ainda não está pronto para gerir os extremos da digitalização, como o metaverso, que usa tecnologias descentralizadas (blockchain, Web3 e computação espacial) para criar um espaço completamente novo que deverá transformar a nossa realidade num mundo digital paralelo onde se pode trabalhar, aprender, fazer compras e conviver — em suma, viver. Espera-se que, até 2024, as transações relacionadas com o metaverso representem até 800 mil milhões de dólares. Enquanto as empresas consideram se o risco vale a pena, o maior desafio e receio quanto aos ambientes digitais puros prende-se com garantir a integridade da identidade dos utilizadores, assegurando que ninguém age em nome de terceiros, protegendo ao mesmo tempo a saúde mental num mundo digital.

Todas as indústrias, sublinho, todas, são vulneráveis a estes novos ambientes digitais que trazem riscos e oportunidades, como seguros para NFTs ou avatares digitais. Trata-se de questões únicas num repositório descentralizado e incorruptível. Mas podem ser segurados? Por exemplo, o seguro patrimonial de empresas não se enquadra nesta definição, já que o que atira um sinistro patrimonial é a perda física de, ou dano a, um património tangível. Teremos de inventar uma outra solução.

Os riscos digitais deixaram de ser um vetor do risco operacional para se tornarem uma camada completa presente na maior parte das transações e operações empresariais. O desafio para as empresas é agora transformar riscos digitais em oportunidades e os dados numa máquina de criar valor. A gestão de risco torna-se um ativo quando gerimos o nosso risco melhor do que os nossos concorrentes. Não tente combater a tempestade, encontre uma forma de a adotar.



Edgar Garcia Corominas

nasceu e cresceu em Barcelona. Tem um diploma em Engenharia Informática da Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) e outro em Administração e Gestão Comercial da Universitat de Barcelona (UB); ainda um mestrado em *Compliance* da Barcelona School of Management (UPF). Durante mais de 12 anos, Edgar passou de cargos de consultoria na Deloitte a assumir posições de liderança nos controlos internos, auditoria interna, gestão de risco e conformidade na Naturgy (petróleo e gás natural) e GBfoods (FMCG), liderando investigações em mais de 10 países da América Latina, África e Europa. *Certified Fraud Examiner* (CFE), *Certified Compliance Professional* (ASCOM) e *Internal Control Specialist* (COSO-ERM). Lidera atualmente a função de Risco e *Compliance* em apoio ao maior programa europeu *Amazon Transportation Middle Mile* na Amazon Transportation Services. Colabora como docente na UB em programas de especialização em *compliance*.

“
A rápida transformação da tecnologia em obsoleta tornou-se uma grande ameaça para as empresas quando os clientes exigem produtos melhores, mais rápidos e mais baratos.”

Gamification

por

Maria Pelkonen Hall

Diretora de Inovação Digital, Hannover Re UK Life Branch



Os seguradores de hoje precisam de ir além da satisfação das necessidades racionais dos consumidores para obterem uma vantagem competitiva. Os consumidores querem experiências mais personalizadas e diferenciadas que os envolvam e também satisfaçam as suas necessidades emocionais.

É aqui que entra a *gamification*. Já é usada em muitos setores para estimular a participação dos consumidores num produto ou serviço através de desafios baseados em tarefas que geram diferentes tipos de recompensas ou incentivos com base no desempenho e sucesso. A técnica não é um passatempo ou atividade infantil – baseia-se no uso de princípios dos jogos para encorajar certos comportamentos. Trata-se de motivar as pessoas e impulsionar os negócios. Com a ajuda de dados, podemos identificar diferentes formas de criar incentivos e formas de manter elevados os níveis de participação dos clientes, atraindo ao mesmo tempo os clientes de hoje e a nova geração emergente.

Um estudo na Universidade do Novo México nos EUA¹ confirma a relação positiva entre o jogo e o comportamento humano. As aplicações digitais de hoje, que promovem a saúde relacionada com o trabalho, são uma parte importante da estratégia de marketing. A *gamification* é usada como incentivo para aumentar a coesão social no local de trabalho e as atividades físicas com um elemento de competição para envolver os colaboradores. Os benefícios para colaboradores e as plataformas de bem-estar tiram partido das últimas tendências nos princípios mecânicos dos jogos e ciências comportamentais para encorajar os colaboradores a mudarem de forma proativa o seu estilo de vida, dando ao mesmo tempo prioridade à prevenção baixando o perfil de risco dos indivíduos através de atividades saudáveis. A *gamification* permite aos utilizadores obter recompensas completando tarefas de bem-estar todos os dias, acrescentando valor e participação no local de trabalho e, ao mesmo tempo, ajudando as empresas a ter equipas mais saudáveis e motivadas.

Embora a *gamification* não tenha ainda arrancado em pleno no setor segurador, está a ser explorada em vários mercados e as seguradoras estão a estudar atentamente a forma como as respetivas interações podem melhorar o envolvimento com os clientes, os seus produtos de seguro, e acrescentar valor. As áreas de seguro vida e saúde são áreas em que a *gamification* pode trazer vantagens às seguradoras e aos clientes. Tradicionalmente, a interação tende a ocorrer apenas quando os clientes procuram adquirir um seguro ou participam um sinistro mas, entre esses dois momentos, não há muitos pontos de contacto a menos que surja um daqueles momentos chave na vida, como ter um filho ou comprar uma casa. A *gamification* pode criar oportunidades para as seguradoras desenvolverem relações de longo prazo com os clientes e, no que respeita à prevenção de sinistros, estas podem ser ainda mais interessantes na área da saúde.

A mecânica da gamification

As pessoas podem ser **estimuladas** ao receber um cartão-presente ou outro bem de tempos a tempos, mas o que realmente as motiva é o reconhecimento, poder e estatuto social. É o que nos diz Gabe Zichermann, coautor do livro *The Gamification Revolution*.

A **competição** é normalmente a primeira coisa que nos vem à cabeça como algo que motiva rapidamente, mas há muitas outras mecânicas da *gamification* que podem ser usadas para envolver os clientes.

A **transferência de conhecimento** para educar os clientes quanto à saúde física e mental, mas também para lhes fornecer uma compreensão financeira dos seguros, terá provavelmente maior impacto através de mecânicas de *gamification*² como questionários, desafios, recompensas e feedback. Se os clientes melhorarem os seus comportamentos na área da saúde e mantiverem esse estilo de vida saudável por um período prolongado, poderão ganhar um desconto no prémio do seu seguro de vida. Isto significa que compreendem que aquilo que fazem tem um impacto positivo na sua saúde futura.

Treinar as pessoas para modificar o seu comportamento ou manter um comportamento saudável vai além da motivação. Também se trata de prestar atenção: recolher dados e identificar as ocorrências que levam os consumidores a manter os seus níveis de participação exige a monitorização e compreensão do seu comportamento. É outra área em que a *gamification* pode acrescentar valor. Como parte deste processo, é importante obter o consentimento do consumidor para a partilha de dados e facultar-lhe um entendimento claro e transparente da forma como os dados serão utilizados pela seguradora para apoiar a sua saúde.

Com o consentimento do utilizador, a seguradora pode utilizar esses dados para identificar que tipo de motivação³

tem maior probabilidade de gerar os melhores resultados por cliente. Para muitas pessoas, as recompensas extrínsecas podem ser altamente eficazes a encorajar mudanças durante as fases iniciais, mas tais recompensas, muitas vezes, precisam de aumentar em intensidade à medida que o tempo atenua os seus efeitos. Com outras pessoas, apelar à motivação intrínseca, utilizando a definição de metas ou usando a *gamification* no processo de educação para a saúde pode ser uma estratégia eficaz de construção de hábitos e manutenção de melhorias comportamentais.

Por exemplo, o *storytelling* é um método que pode ser usado na *gamification* para criar um determinado ambiente, motivar o utilizador e prosseguir na construção da marca da seguradora.

Mas devemos ter cautela: descobrir formas de fazer os clientes regressar continuamente aos módulos/aplicações/ferramentas por meio de notificações, novos desafios, ou reiniciar tabelas de classificação de forma regular pode ter efeitos negativos se o processo não for gerido com cuidado.

Através de dispositivos pessoais e aplicações de bem-estar com um elemento comportamental amplo em combinação com a *gamification*, os benefícios de um maior envolvimento, custos mais baixos e clientes fiéis irão surgir rapidamente. Para tirar o melhor partido das técnicas de *gamification*, as seguradoras devem orientar os consumidores no sentido de estes definirem os seus objetivos. Sonhar em grande, começar de forma modesta. Priorizar a intenção — uma saúde melhor — não o jogo nem as recompensas. E dar feedback válido medindo continuamente os objetivos.

- 1 <http://news.unm.edu/news/the-gamification-of-civilization>
- 2 https://www.researchgate.net/publication/352441975_I_think_it's_quite_subtle_so_it_doesn't_disturb_me_Employee_Perceptions_of_Levels_Points_and_Badges_in_Corporate_Training
- 3 <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1757-899X/9/17/1/012024/meta>



Maria Pelkonen Hall

é diretora de inovação digital na Hannover Re *Global Life and Health Digital Business Accelerator*. Utiliza o seu conhecimento de negócios, projetos e consultoria para apoiar a inovação no seguro de Vida e Saúde transversalmente a todos os mercados da Hannover Re pelo mundo. Antes de entrar na equipa Digital Business Accelerator, Maria era gestora de projeto sénior encarregada do desenvolvimento e implementação de uma das soluções de subscrição automatizadas da Hannover Re, hr|ReFlex, no mercado nórdico, onde o seu interesse por soluções focadas no cliente evoluiu. Adicionalmente, tem 10 anos de experiência como diretora regional do negócio de resseguro da Hannover Re nos mercados da Europa de Leste Central, CIS, Estados Bálticos, Finlândia e Dinamarca. Antes de chegar à Hannover Re, Maria trabalhou como consultora no setor financeiro com a DXC Technologies (CSC, na altura) e Valtech, onde ocupava um cargo de gestão na equipa executiva. Tendo completado os seus estudos em Matemática na universidade de Uppsala, Maria adquiriu rapidamente conhecimento sobre o mercado de seguros patrimoniais e de responsabilidades, trabalhando como analista na unidade de P&C facultativo da Skandia International. A sua atitude empreendedora tem a ver com o facto de ter crescido em Småland, uma zona da Suécia conhecida pela inovação e criatividade, caracterizada pela motivação e empreendedorismo.

Ler mais

Saiba mais como os dispositivos pessoais e as aplicações a eles ligadas podem fomentar a saúde e bem-estar das pessoas seguras através de técnicas de *gamification*.



Satélites no espaço

por

Russell Sawyer
Senior Partner, Piiq Risk Partners

O seguro de satélites não é uma prioridade elevada para a maior parte das pessoas, mas os serviços prestados por estes satélites (incluindo comunicação, navegação e previsão meteorológica) têm um impacto tangível nos nossos negócios e vida pessoal. Para os proprietários e operadores de satélites, os riscos envolvidos na potencial perturbação destes e de outros serviços fazem do seguro um componente essencial do planeamento das atividades, financiamento e implementação. Este artigo destaca as principais características do ambiente de risco para os satélites e outras aeronaves, como as cápsulas de transporte de tripulação ou aeronaves de manutenção em órbita e apresenta uma perspectiva das soluções de seguro.

“

Isto é relevante porque a zona LEO é onde se localizam a Estação Espacial Internacional (ISS), a Estação Espacial Chinesa (CSS) e centenas de satélites automatizados.”

O ambiente espacial

Todos sabemos que os filmes de ficção científica apresentam uma versão exagerada da exploração espacial em que uma estação espacial ou vaivém de astronautas estão destinados a ser destruídos por rochas espaciais ou colisões descontroladas com satélites, que produzem nuvens de detritos espaciais. Mas esta visão estará próxima da realidade? Como sempre, a resposta inclui um “depende”.

De facto, desde que o Sputnik inaugurou a Era Espacial em outubro de 1957, a quantidade de detritos produzidos por seres humanos na órbita terrestre aumentou; tanto que já temos mais de 27.000 peças detetáveis de “lixo espacial” em órbitas próximas da Terra (designação coletiva *low Earth orbit* ou LEO). Isto é relevante porque a zona LEO é onde se localizam a Estação Espacial Internacional (ISS), a Estação Espacial Chinesa (CSS) e centenas de satélites automatizados.

A contagem dos detritos depende do tamanho das partículas. A NASA e outras agências espaciais calculam que haja em órbita meio milhão de detritos do tamanho de um berlinde (cerca de 1cm) e cerca de 100 milhões com um milímetro. Não parece grande problema até considerarmos a velocidade a que estas partículas orbitam (cerca de 24.410km/h, dependendo da órbita), o que significa que mesmo as partículas de baixa massa podem causar danos significativos. O que foi comprovado pelo estudo dos painéis solares originais do Telescópio Espacial Hubble, devolvidos à Terra pela tripulação de um vaivém, que vinham picotados com um sem-número de buracos. Mais assustador ainda é que o exame detalhado de uma pequena cratera na janela de um vaivém espacial revelou os constituintes químicos da tinta usada nas aeronaves. Tinha sido uma pequena lasca de tinta em alta velocidade a causar o dano.

Então, o que tem tudo isto a ver com o seguro espacial, que se concentra numa vertente comercial por contraposição aos ativos que são propriedade dos Estados?

Uma questão corrente é a proliferação das chamadas constelações de satélites na zona LEO. Algumas incluem milhares de satélites individuais. Por exemplo, em outubro último, a SpaceX de Elon Musk tinha lançado mais de 3500 satélites Starlink para a LEO; 275 já tinham reentrado na atmosfera e sido calcinados; 63 estavam incapazes de manobrar e, assim, representam um problema potencial no futuro. Com números a esta escala, é fácil ver como o Síndrome de Kessler, proposto pelo cientista Donald Kessler já em 1978, se podia tornar realidade (em essência, uma única colisão cria detritos que provocam outras colisões num efeito de cascata, acabando por inutilizar uma órbita).

Soluções de seguro

Negociar apólices de seguro para satélites não vai resolver a questão dos detritos em órbita; esse é o pelouro das organizações internacionais que emitem diretrizes operacionais e a divulgação ativa das melhores práticas na indústria. Mas, tal como em qualquer outra área de atividade humana, o seguro é uma ferramenta de gestão de risco que pode reduzir o impacto comercial dos prejuízos acidentais e garantir a continuidade da atividade económica.

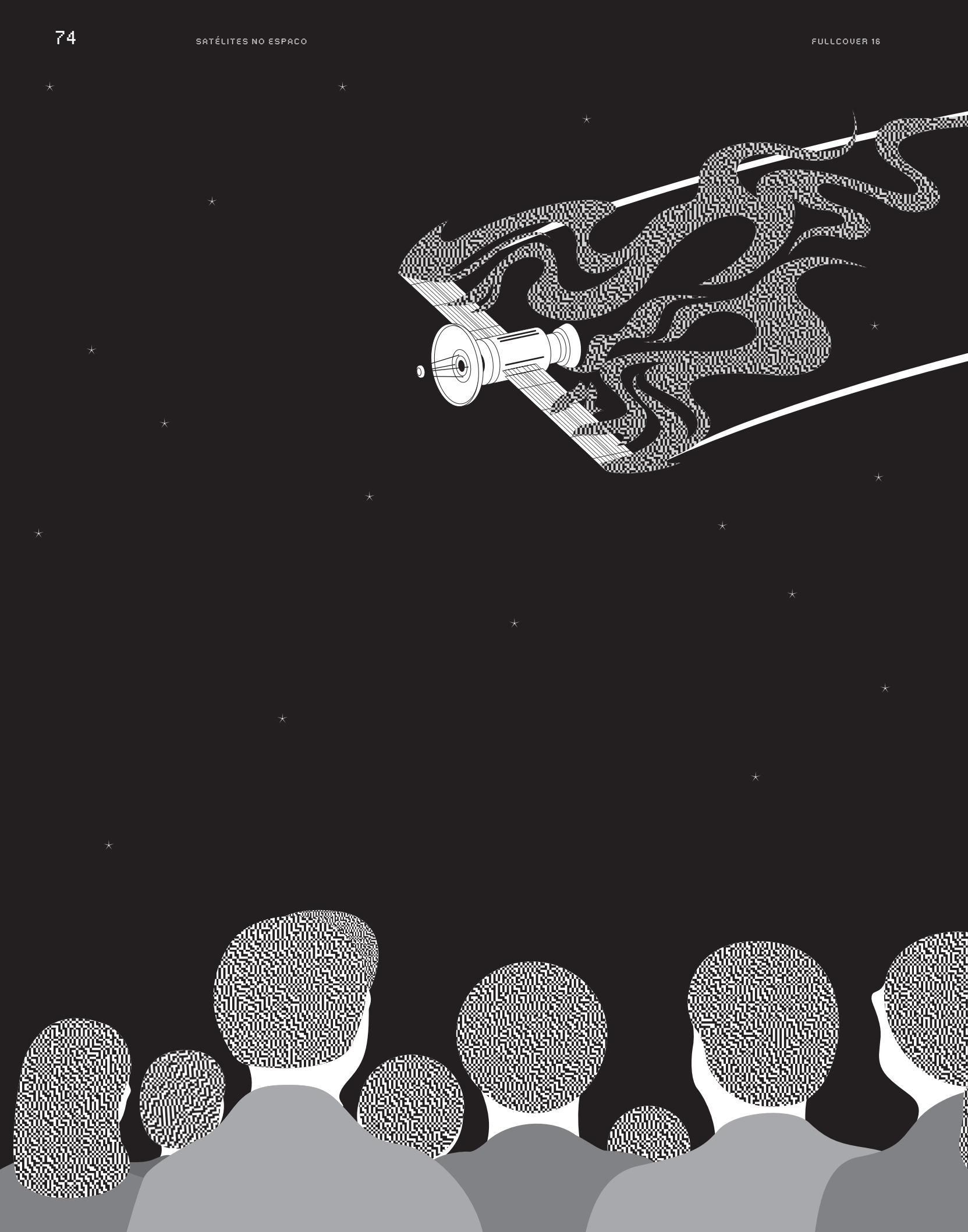
O seguro espacial teve início em 1965, quando o satélite de telecomunicação Intelsat I (que recebera a alcunha “Early Bird”) foi protegido contra riscos de responsabilidade civil face a terceiros e de pré-lançamento. Marcou o início de uma nova vertente nos serviços de gestão de risco que cresceu até um ponto em que, dependendo das condições de mercado, se pode disponibilizar mais de mil milhões de dólares de capacidade instantânea.

A cobertura tipicamente oferecida pelas apólices de seguro aborda as quatro fases principais da existência dos satélites: fabrico, pré-lançamento, lançamento e órbita (embora a semelhança dos riscos na fase de fabrico aos de outras indústrias signifique que estes não são colocados no mercado de



Russell Sawyer

Russell Sawyer é *Senior Partner* na equipa *Space and Aviation* da Piiq. É responsável por desenvolver as relações da Piiq com clientes do setor aeroespacial. Antes de entrar na Piiq, Russell foi *Diretor Executivo* na Willis Towers Watson (WTW) durante 29 anos. O seu papel, aí, era gerir as relações da WTW com clientes que fabricavam ou operavam satélites no Reino Unido e na Ásia. Russell iniciou a sua carreira nos seguros com o desenvolvimento e negociação de condições particulares em apólices e questões de cobertura, continuando a utilizar as suas capacidades em prol dos clientes da WTW por todo o mundo.



seguros espaciais). Para além destes aspetos, os contratos de seguro também podem abranger atrasos na fase de projeto, interrupções de serviços e outros aspetos das operações comerciais.

Historicamente, a maior parte das apólices tem sido subscrita para cobrir satélites de comunicações em órbita geoestacionária (GEO, de altitude elevada) e, hoje, a maior parte dos satélites comerciais está coberta durante o lançamento e vida em órbita (tipicamente até 15 anos). As aeronaves na zona LEO (com vida útil de 10 anos ou menos, habitualmente) incluem satélites de captação de imagem que produzem desde levantamentos de colheitas às imagens usadas pelo Google Maps; e as cápsulas automatizadas que transportam carga e fornecimentos para a Estação Espacial Internacional.

É importante notar que, ao longo da última década, a indústria aeroespacial tem vivido uma mudança de paradigma notável, uma transição do domínio das grandes empresas comerciais e dos projetos aeroespaciais apoiados pelos governos para *start ups* de menor dimensão e capitais de risco privados. Uma destas empresas do “Novo Espaço” utiliza componentes de propulsão que regressam à Terra para acondicionamento e reutilização, até 10 vezes (algo inaudito nesta indústria). Outras são pioneiras nos serviços orbitais (*in-orbit servicing*, IOS), que desafiam o paradigma de 60 anos segundo o qual os satélites passam a estar inalcançáveis após o lançamento. Em fevereiro de 2020, por exemplo, um Veículo de Extensão de Missão (*Mission Extension Vehicle*, MEV) acoplou-se ao satélite de telecomunicação Intelsat 901 em GEO (36.000km acima do equador) e levou-o para uma nova posição sobre o Oceano Atlântico.

Embora a Piiq Risk Partners seja uma corretora relativamente nova no ramo aeroespacial, os seus principais especialistas têm uma vasta experiência na indústria de seguro aeroespacial, cobrindo todo o tipo de serviços, desde conceção de apólices e cálculo de fórmulas de perda à negociação e colocação (incluindo sinistros quando necessário). Num domínio em que os seguros são tipicamente o terceiro aspeto mais dispendioso de uma missão comercial (a seguir aos satélites e aos serviços de lançamento), o seguro espacial difere de um setor próximo, o da aviação. Assim sendo, uma corretora de seguro espacial é verdadeiramente um negócio orientado para o cliente num setor que se pode dizer de nicho, ou de boutique.

“

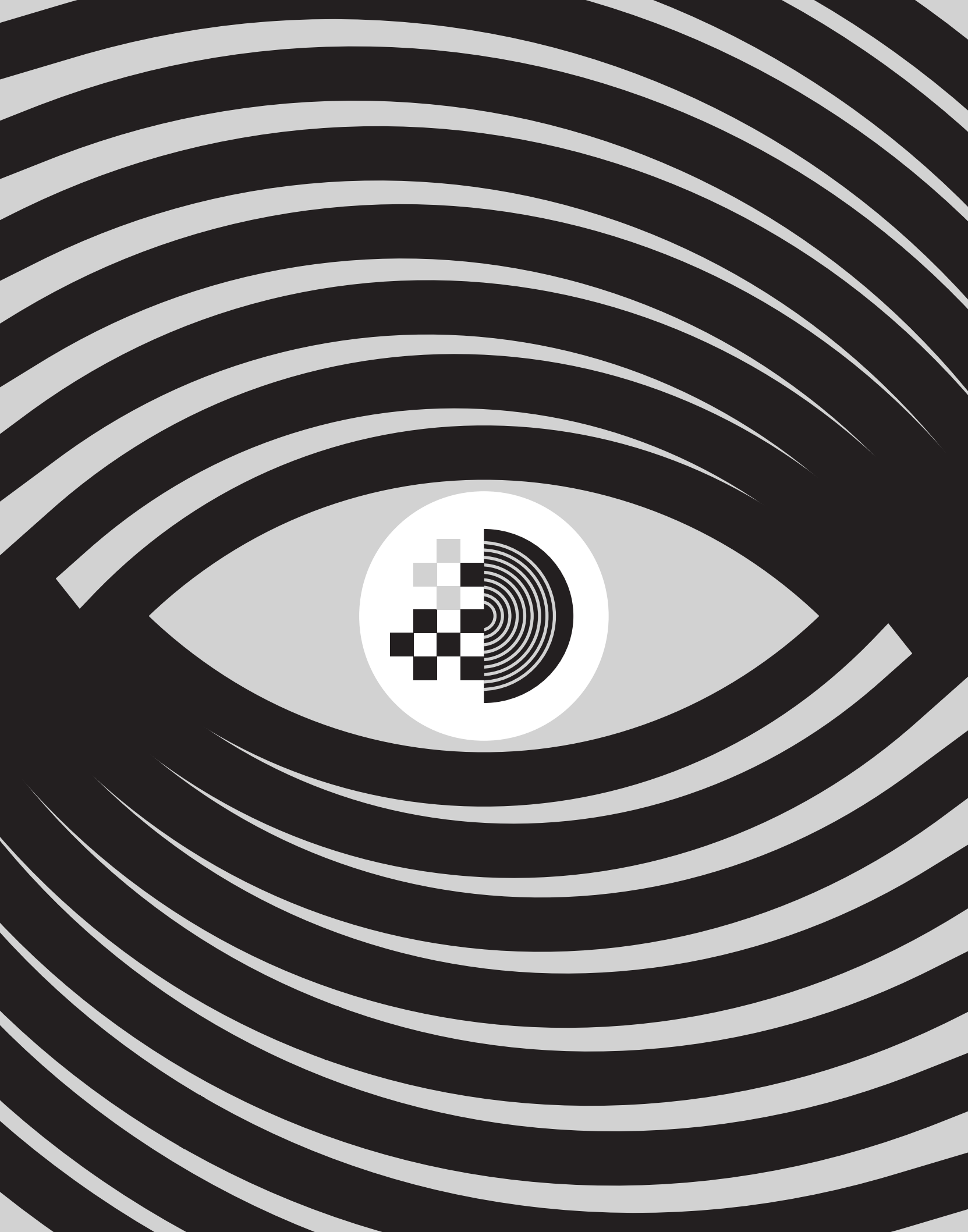
Negociar apólices de seguro para satélites não vai resolver a questão dos detritos em órbita; esse é o pelouro das organizações internacionais que emitem diretrizes operacionais e a divulgação ativa das melhores práticas na indústria. Mas, tal como em qualquer outra área de atividade humana, o seguro é uma ferramenta de gestão de risco que pode reduzir o impacto comercial dos prejuízos acidentais e garantir a continuidade da atividade económica.”

Da ficção ao facto

A ficção científica é um género que tenta prever o futuro, muitas vezes criticado pelas suas previsões distópicas e pouco realistas. O mundo real da tecnologia e seguro espacial, em contraste, assenta firmemente nos alicerces fundamentalmente pragmáticos da ciência e da atividade económica, mas nem por isso é menos entusiasmante.

O autor Arthur C. Clarke foi o primeiro a divulgar o conceito de satélites geoestacionários numa edição de 1945 da *Wireless World*, 12 anos antes do Sputnik. Muitos escritores desde então têm apresentado planos de estações especiais tripuladas, foguetões reutilizáveis e aeronaves automatizadas que reabastecem, deslocam e resgatam satélites que, de outra forma, teriam chegado ao fim de vida. Estas tecnologias não só existem no presente como ainda contam com apólices de seguro espacial como parte fundamental das suas estratégias de gestão de risco.





Um mundo de proteção para a sua empresa



um mundo para
proteger o seu



A Ageas Seguros disponibiliza várias
soluções para a sua empresa, de acordo com
as diferentes necessidades de cada setor.
Proteja a sua empresa como ela merece.

empresas



PAR prevenção
e análise de risco

Serviço que consiste na análise de risco e identificação
de medidas de prevenção, recomendação e formação
para a redução dos riscos inerentes à sua atividade.

www.ageas.pt

Ageas Portugal - Companhia de Seguros, S.A., com sede na Praça Príncipe Perfeito, 2, 1990-278 Lisboa. Matrícula / Pessoa Coletiva 503454109. CRC Porto.
Capital Social 7.500.000 Euros. Registo ASF 1129, www.asf.com.pt

Ageas Portugal - Companhia de Seguros de Vida, S.A., com sede na Praça Príncipe Perfeito, 2, 1990-278 Lisboa. Matrícula / Pessoa Coletiva 502220473. CRC Lisboa.
Capital Social 10.000.000 Euros. Registo ASF 1039, www.asf.com.pt

PUB. (01/2023).



ColorADD

Seguro de Crédito, a toda a velocidade

por

Phillip Krinker
Fundador & CEO, CredRisk Seguros

O seguro de crédito consiste numa ferramenta de gestão de crédito que cobre o risco de pagamento inerente ao pagamento e entrega de bens e serviços. É adquirido para salvaguardar ou ultrapassar as perdas financeiras decorrentes de falta de liquidez, insolvência, ou atrasos prolongados nos pagamentos. Protege fabricantes, comerciantes e prestadores de serviços contra perdas originadas por não pagamento de uma dívida relativa a transações comerciais.

O mercado global de seguro de crédito

Dimensão do mercado global de seguro de crédito

Em 2021, o mercado global de seguro de crédito gerou aproximadamente 11 mil milhões de dólares em prémios brutos emitidos. O mercado global tem crescido em média 8% anualmente ao longo dos últimos 10 anos. Prevê-se que o seguro de crédito continue a crescer entre 8% a 13% anualmente durante os próximos 10 anos, podendo chegar aos 20 mil milhões de dólares até 2030.

O mercado de seguro de crédito tem todos os ingredientes para crescer globalmente nos próximos 10 anos devido às incertezas geopolíticas e económicas. O comércio global

continuará a crescer num cenário mais volátil, o que incentivará a aquisição de mais seguros de crédito.

Vantagens do seguro de crédito

As principais vantagens do seguro de crédito são:

a) Proteção do fluxo de caixa contra riscos de não-pagamento de faturas por parte dos clientes. Os clientes exigirão que os fornecedores continuem a oferecer condições de pagamento a crédito devido a um ambiente de mercado muito competitivo. O seguro de crédito garante que os fornecedores receberão o pagamento dos bens entregues e dos serviços prestados, nos termos e condições da apólice;

b) O seguro de crédito permite às empresas reduzir as provisões para dívida incobrável na sua conta de resultados;

c) Melhora a gestão do risco de crédito e é considerado uma boa iniciativa de governação empresarial pelos *stakeholders*, instituições financeiras e auditores;

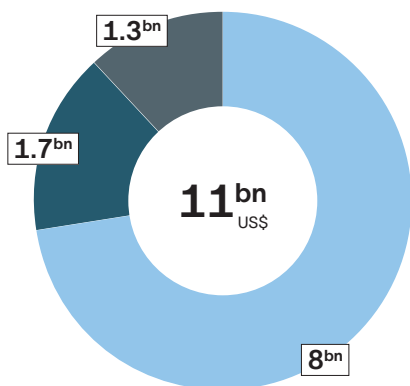
d) Muitos seguradores de crédito prestam três serviços de crédito muito importantes para além da subscrição do risco de crédito. Estes serviços de crédito são:

1. Aconselhar sobre os limites de crédito apropriados para cada cliente-devedor,

2. Monitorizar os devedores 24/7 e aconselhar o segurado, oportunamente, se o devedor começar a atrasar-se ou a parar os pagamentos a outros fornecedores,
3. Tratar dos serviços de cobrança extrajudicial e judicial em nome do segurado.
4. O segurador de crédito é uma fonte adicional e valiosa de informação sobre crédito. A maior parte das companhias recorre exclusivamente a entidades especializadas na matéria.
5. Os bancos e instituições financeiras têm reagido positivamente à cobertura de seguro de crédito como excelente forma de garantia financeira para as estruturas de desconto de recebíveis. Em consequência, isso reduz a taxa de juro apresentada pela instituição financeira.

Os números do mercado de seguro de crédito

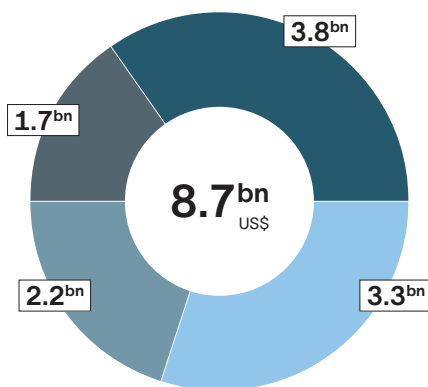
Em 2021, o mercado global de seguro de crédito gerou aproximadamente 11 mil milhões de dólares em prémios emitidos anuais. Estes prémios anuais podem ser divididos da seguinte forma:



- **As grandes empresas** representaram 8 mil milhões do montante total de prémios emitidos
- **As médias empresas** representaram 1,7 mil milhões do montante total de prémios emitidos
- **As pequenas empresas** representaram 1,3 mil milhões do montante total de prémios emitidos.

Outros dados estatísticos relacionados mostram que o mercado global do seguro de crédito ao comércio doméstico representou 8,7 mil milhões de dólares em 2021 e o seguro de crédito ao comércio de exportação 2,3 mil milhões em prémios subscritos.

Os principais setores a adquirir seguro de crédito ao comércio no mercado global em 2021 foram:



- **Fabrico** representa 3,3 mil milhões USD em prémios emitidos.
- **Construção** representa 2,2 mil milhões USD em prémios emitidos.
- **TI e Telecomunicações** representam 1,7 mil milhões USD em prémios emitidos.
- **Outros setores da economia global** representam 3,8 mil milhões USD em prémios emitidos.

O mercado prevê um crescimento médio ao longo dos próximos 10 anos dos 8% aos 13% anuais. Os prémios relativos a grandes empresas crescerão mais lentamente, provavelmente mais perto dos 8%, ao passo que o crescimento no segmento das pequenas empresas se aproximará mais dos 13%.



Em 2021, o mercado global de seguro de crédito gerou aproximadamente 11 mil milhões de dólares em prémios brutos emitidos. O mercado global tem crescido em média 8% anualmente ao longo dos últimos 10 anos. Prevê-se que o seguro de crédito continue a crescer entre 8% a 13% anualmente durante os próximos 10 anos, podendo chegar aos 20 mil milhões de dólares até 2030.”



Phillip Krinker

tem um diploma em Gestão Empresarial da Fundação Armando Alvares Penteado (FAAP) de São Paulo. Dedicou a sua vida profissional à corretagem de seguros no Brasil e no estrangeiro. Iniciou a sua carreira na empresa de corretagem de seguros Adams & Porter, onde liderou equipas de trabalho em “Linhas Elementares” e “Vida” durante 16 anos. Em 1994, assumiu o papel de Diretor Estatutário na Alexander & Alexander no Brasil, que foi adquirida pela Aon Risk Services em 1996. Permaneceu na Aon Risk Services 12 anos, ocupando vários cargos, incluindo o de Diretor Comercial — Brasil, Diretor de Seguros de Afinidade (especializando-se em Grupos de Fabrico de Automóveis); Diretor de Infraestrutura e Privatização; Diretor de Engenharia e Controlo de Perdas Patrimoniais e Pessoais e, mais tarde, Diretor de Linhas Financeiras. Em 2007, deixou a Aon Risk Services para fundar e se tornar sócio principal da CredRisk Seguros; uma corretora de seguros online que se concentra no seguro de crédito e no risco financeiro.

CredRisk Seguros

A divisão de Crédito do Grupo MDS

A CredRisk Seguros foi fundada em 2007 e é uma das primeiras empresas de corretagem exclusivamente dedicada ao seguro de crédito ao comércio a estabelecer-se no Brasil com sucesso.

A ideia de formar uma operação exclusiva de corretagem de seguros de crédito partiu do sócio fundador, Phillip Krinker, que acreditava que este tipo de seguro exigia um profissional de corretagem diferente, com experiência em seguros na vertente financeira, conhecimento este que não é forçosamente necessário noutras áreas de seguro. Phillip estava convencido de que os corretores tinham de se dedicar a 100% a este tipo de seguro tão complexo e trabalhoso sem as distrações que resultam do envolvimento noutras linhas de negócio. O corretor deve estar em contacto permanente com o seu cliente, o segurado, para garantir que os objetivos de vendas da sua organização sejam cumpridos.

Ao longo dos últimos 15 anos a CredRisk seguros regularizou satisfatoriamente cerca de 3000 sinistros de crédito em nome de clientes brasileiros e multinacionais.

Hoje conseguiu atingir uma carteira de clientes de grande qualidade, incluindo marcas familiares com vendas seguráveis superiores a 80 mil milhões BRL. A taxa média de retenção de clientes é de cerca de 98% e a maior parte dos clientes está com a CredRisk seguros há mais de dez anos.

Em 2022, a MDS decidiu investir numa divisão especializada em seguro de crédito para fortalecer as áreas já existentes e adquiriu 100% do capital social da CredRisk Seguros. A CredRisk Seguros, com aproximadamente 20% de quota do mercado brasileiro de seguro de crédito, faz da MDS um dos maiores corretores de seguro de crédito no Brasil. A decisão de se unir a uma corretora generalista maior, como a MDS, permitiu à CredRisk Seguros desenvolver as suas atividades de seguro de crédito mais rapidamente do que seria possível trabalhando isoladamente. A MDS atualmente controla mais de 4 mil milhões BRL (cerca de \$0,8 bn) em prémios emitidos e tem mais de 5000 clientes no Brasil. O objetivo é a CredRisk Seguros fazer vendas cruzadas e promover intensamente a entrada de clientes na carteira da MDS.

Ao longo dos últimos três anos a CredRisk Seguros duplicou a sua dimensão e agora, com o apoio da MDS, pretende continuar este ciclo de crescimento a um ritmo muito mais acelerado. É um momento entusiasmante para o mercado brasileiro de seguro de crédito e as perspectivas macroeconómica e política relativamente aos próximos anos constituirão certamente um importante fator para o crescimento deste mercado. A CredRisk Seguros — Grupo MDS está bem preparada para tirar pleno partido destas oportunidades futuras.

Oportunidades futuras

O seguro de crédito protege as pequenas e médias empresas (PME) e os fornecedores de bens e serviços do não-pagamento por parte dos seus clientes. Adicionalmente, muitas empresas procuram novas formas de comercialização para expandir a sua quota de mercado e aumentar o seu volume de negócios além-fronteiras. O seguro de crédito também tem ganhado popularidade como forma de as empresas crescerem sustentavelmente, motivando os proprietários de pequenos negócios a procurar financiamento através do seguro de crédito como forma segura de efectuar transações comerciais. Em resultado, o aumento do número de PME que procuram entrar no circuito comercial global e as numerosas vantagens conferidas pelo seguro de crédito levam ao crescimento do mercado.

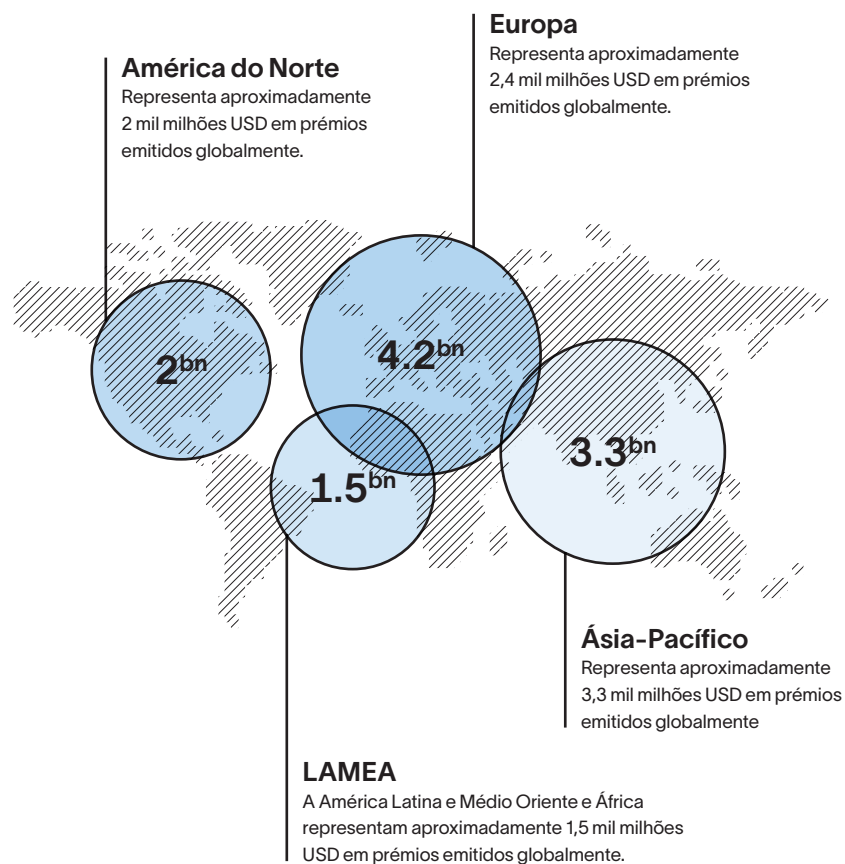
Análise regional

Os prémios anuais do mercado global de seguro de crédito em 2021 podem ser subdivididos por quatro regiões geográficas principais (ver abaixo). As regiões em mais rápido crescimento são a Ásia-Pacífico seguida pela América do Norte.

Mercado competitivo

Os principais seguradores de crédito ao comércio em 2021, por ordem alfabética, foram:

- AIG
- Allianz Trade
- Atradius
- CESCE
- Chubb
- Coface
- Credendo
- QBE
- SINOSURE
- Zurich



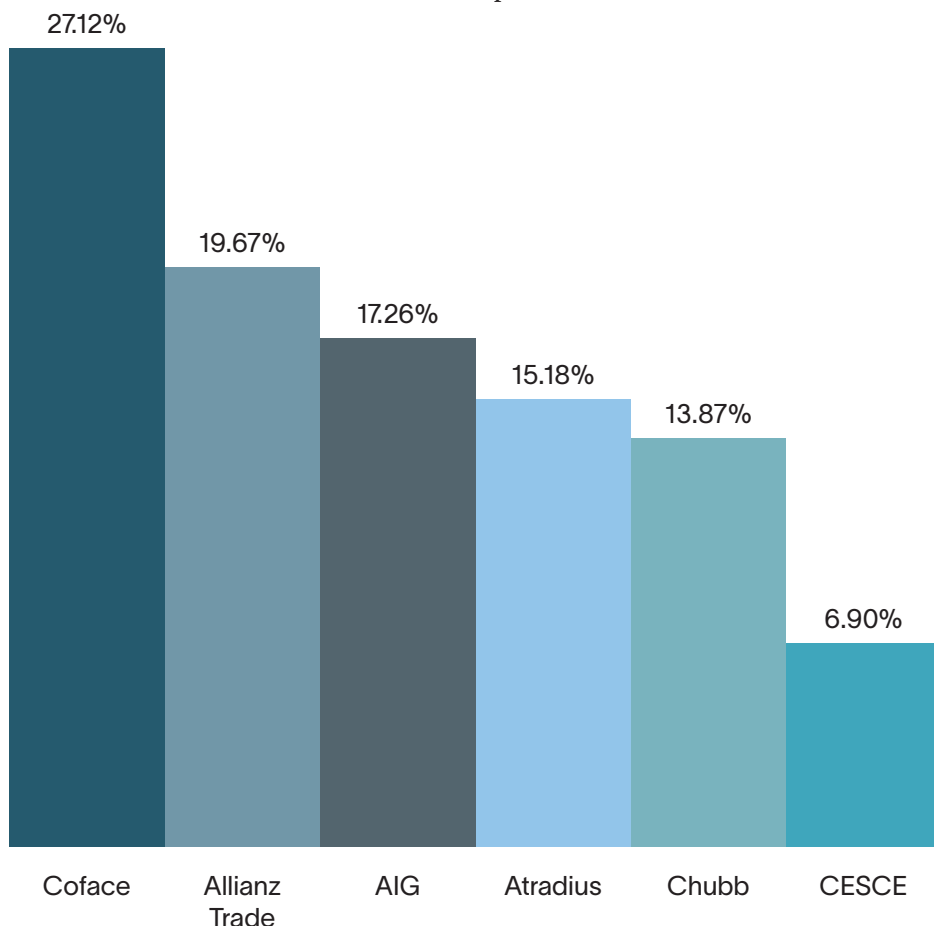
O mercado brasileiro de seguro de crédito

Nos últimos dez anos, o mercado brasileiro de seguro de crédito cresceu continuamente em prêmios emitidos, de BRL 178.000.000,00 (cerca de \$34m) em 2011 a BRL 725.000.000,00 (cerca de \$140) em 2021. É uma taxa média anual de crescimento de 13%. Durante este período é importante ter em conta que em 2015 e 2016 a economia brasileira estava em recessão. É igualmente importante reconhecer que as recessões brasileira e mundial se têm tornado mais frequentes mas de duração mais breve do que num passado recente.

O seguro de crédito pode desempenhar um papel importante trazendo mais estabilidade às contas das organizações nestes tempos de macroeconomia volátil.

Empresas de seguro de crédito

Na última década, a maior parte dos grandes seguradores de crédito entrou no Brasil, criando um mercado nacional de seguro de crédito. A classificação publicada em 2021 pelo regulador brasileiro SUSEP por volume de prêmios emitidos mostra:



Recentemente tem aumentado também o número de corretores especializados em seguro de crédito no mercado brasileiro, embora o mercado seja servido essencialmente pelos maiores corretores de empresas. O sindicato de corretores SINCOR reconhece que este tipo de seguro exige corretores especializados e proativos e, com esse objetivo, pretende desenvolver o mercado disponibilizando formação específica aos seus membros.

O mercado brasileiro de seguro de crédito é composto sobretudo por grandes clientes industriais de todos os setores da economia brasileira. No entanto, o risco concentra-se num número de setores que inclui o agroindustrial, retalhistas de artigos de linha branca e castanha, ferro e aço, farmacêuticos, têxteis, alimentação e bebidas.

Tem-se ainda notado um crescimento significativo nos setores de banca e mercados de capitais, uma vez que estas instituições usam o seguro de crédito para fortalecer as estruturas financeiras e mitigar os riscos de crédito.

Também existe um bom potencial de crescimento no setor das PME.

“O mercado brasileiro de seguro de crédito é composto sobretudo por grandes clientes industriais de todos os setores da economia brasileira. No entanto, o risco concentra-se num número de setores que inclui o agroindustrial, retalhistas de artigos de linha branca e castanha, ferro e aço, farmacêuticos, têxteis, alimentação e bebidas.”

“

O seguro de crédito é uma ferramenta perfeita para ajudar a avaliar e proteger as empresas de futuras perdas de crédito e ajudar a protegê-las de futuros riscos de crédito ainda desconhecidos.”

Seguro de crédito – rácio de sinistralidade

O mercado de seguro de crédito tem tido muito bom desempenho nos últimos dez anos. O rácio de sinistralidade médio está abaixo dos 35%, excetuando 2015 e 2016, quando esse rácio aumentou para cerca de 135% devido à recessão macroeconómica.

Tipos de seguro de crédito no Brasil

Os dois principais produtos de seguro de crédito ao comércio no Brasil são o “Seguro de Crédito Doméstico” e o “Seguro de Crédito à Exportação”. Em média, nos últimos dez anos, o seguro de crédito doméstico representou cerca de 90% do total do volume de prémios emitidos, com os prémios do seguro de crédito à exportação perfazendo os restantes 10%.

No tocante aos principais tipos de cobertura, na última década o “Seguro Tradicional para o Volume de Negócios Total” representou 70% do prémio subscrito, cabendo o restante ao “Seguro de Excesso de Sinistralidade”. Em anos recentes,

temos assistido a uma preferência pelo tipo “Excesso de Sinistralidade” devido à previsibilidade da cobertura, com limites de crédito não-canceláveis, entre os compradores institucionais de seguro de crédito mais qualificados. Dito isto, os serviços de gestão de risco oferecidos pelos seguradores de crédito para a totalidade do volume de negócios são uma grande vantagem para as PME que puderam assim tirar pleno partido dos serviços de monitorização e cobrança disponibilizados pelos seguradores, que as ajudam a evitar custos internos de crédito e cobrança.

Espera-se que o crescimento futuro resulte da compra de seguro de crédito por organizações que desejem mitigar os seus riscos de crédito e provisões da sua conta de resultados ao abrigo das normas de contabilidade IFRS-9 introduzidas em 2018. O seguro de crédito é uma ferramenta perfeita para ajudar a avaliar e proteger as empresas de futuras perdas de crédito e ajudar a protegê-las de futuros riscos de crédito ainda desconhecidos.

Este artigo está escrito em português do Brasil.

Introdução ao Seguro de Crédito no Brasil

Em 2022, Philip Krinker, Diretor Executivo da CredRisk Seguros, publicou *Introdução ao Seguro de Crédito no Brasil*, um livro que detalha os principais produtos de seguro de crédito no mercado brasileiro e também contempla alguns aspetos das apólices e da gestão de risco. O livro foi escrito em resposta ao aumento exponencial da procura de seguro de crédito e à falta de literatura atualizada sobre o assunto. “Para minha surpresa, quando procurei livros em português sobre seguro de crédito, descobri que só havia um, publicado no Brasil.” Philip Krinker não só aprofunda os principais tipos de seguro de crédito

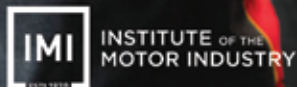
disponíveis no mercado brasileiro como também inclui o seguro doméstico, de exportação, risco político, risco único, comprador único, totalidade do volume de negócios e excesso de sinistralidade. Dedicou um capítulo inteiro ao novo estatuto dos instrumentos financeiros (IFRS-9) que entrou em vigor a 1 de Janeiro de 2018; explica como este tipo de seguro pode minimizar os requisitos de provisão em casos de crédito malparado. O autor acredita que o livro é uma excelente ajuda aos profissionais de seguros e no ramo de instrumentos financeiros, bem como estudantes universitários interessados em finanças e crédito.





CALIBRAÇÃO OK

Técnicos Carglass® certificados
em calibração ADAS pelo



**Numa viatura com câmara no pára-brisas, substituir o vidro não chega.
É preciso calibrar!**

Na Carglass® a **Calibração do Sistema Avançado de Assistência ao Condutor (conhecido por ADAS)** é executada por técnicos especializados e certificados pelo **Institute of Motor Industry** e com recurso à mais recente tecnologia.

Por isso, uma Calibração Carglass® é garantia de segurança e de que todo o sistema funciona com correcta leitura da câmara. **E quando todo o sistema funciona, está tudo ok!**

carglass.pt 808 23 53 53

O setor de eventos

Desafios pós-pandemia

por

Jorge Ribeiro

Diretor de Riscos Empresariais, MDS Brasil



retomada do mercado de Seguros de Eventos vem crescendo nos últimos meses com a volta dos grandes shows, turnês, eventos esportivos (Jogos Olímpicos e Copa do Mundo), filmagens, entre outros, mas ainda assim voltar à normalidade do setor pré-pandemia será um processo ainda lento para o mercado segurador. Isto porque muitos players importantes do mercado fecharam suas carteiras para a subscrição desses Riscos, como uma das maiores seguradoras globais do setor, a Chubb, a qual retornou ao segmento recentemente, mas ainda assim com inúmeras alterações em seus contratos, como por exemplo, a não aceitação da cobertura de “No-Show” e “Cancelamento”.

As condições do mercado para os grandes e médios eventos antes da pandemia já vinham tendo algumas restrições devido a uma série de sinistros ocorridos. Logo, após a pandemia o mercado se tornou ainda mais “Hard” com as expectativas de perdas na ordem

de US\$ 203 bilhões ao setor de seguros, sendo US 107 bilhões em indenizações, devido aos cancelamentos de eventos esportivos, ou culturais, e seguros de viagem. Uma vez que o Turismo e o Entretenimento são atividades diretamente interligadas, seja no Brasil quanto no mundo, exigem assim uma atenção ainda maior, pois as indenizações não se restringem apenas as devoluções de valores dos ingressos, mas também da possibilidade de outras despesas reclamadas pelo público como viagens, hospedagens, alimentação, entre outros.

Várias seguradoras deixaram o mercado devido aos sinistros ocorridos e as que permaneceram diminuíram sua capacidade e aumentaram suas taxas, deixando os corretores com poucas ou quase nenhuma opção para fazerem negócios ao longo desse período.

Hoje em dia aqueles que procuram coberturas para grandes eventos estão encontrando mercados que oferecem limites mais baixos, taxas mais altas e requisitos rigorosos de subscrição,

devido aos seus novos contratos de resseguro e das exigências dos seus subscritores.

Estamos verificando ao longo de 2022 os aumentos de taxas para quase todas as coberturas, pois as seguradoras precisam de prêmios adicionais para suportar o aumento das Perdas e das Despesas dos últimos anos de pandemia. Temos observado um aumento de taxa em média de 5% a 20% ou mais, dependendo da linha de negócios e das coberturas solicitadas como a de Riscos Climáticos e Cancelamento, por exemplo.

O mercado de cancelamento (*contingency*) de eventos foi a cobertura mais agravada. Só na pandemia tivemos no Mercado Global entre US\$ 6 bilhões a US\$ 8 bilhões em perdas por cancelamento de eventos. Sendo assim, esta cobertura tornou-se ainda mais restritiva e sem opções disponíveis para negociar e/ou contratar a cobertura de Cancelamento em casos de “Doenças Transmissíveis”, a qual era possível negociar em alguns

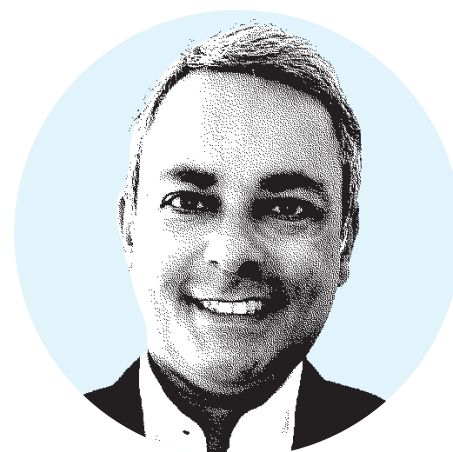
casos antes da pandemia. Ainda assim, alguns clientes ainda questionam se podem contratar a cobertura em caso de Covid-19, mas nesse momento não existe qualquer possibilidade de negociarem tal condição.

O setor de Eventos foi o mais impactado no período entre 2020 até julho de 2022, uma vez que foi o primeiro a ser paralisado e praticamente o último a retomar as suas atividades.

Nesse novo momento de retomada, é importante ressaltarmos que as Seguradoras/Resseguradoras estão ainda mais seletivas em suas análises e subscrições, ou seja, a atenção com a **Gestão dos Riscos do Evento** e/ou **Filmagem** passam a ser praticamente indispensáveis para que os Produtores/Organizadores de Eventos possam demonstrar que estão preparados

em termos de Segurança (**Safety & Security**), visando a maior e melhor proteção possível, pois estes serão priorizados pelos subscritores, seja com condições diferenciadas, seja com melhores taxas. Desta forma, exigirá ainda mais Expertise das Corretoras de Seguros para a devida estruturação de um Programa de Seguros para cada tipo de Evento.

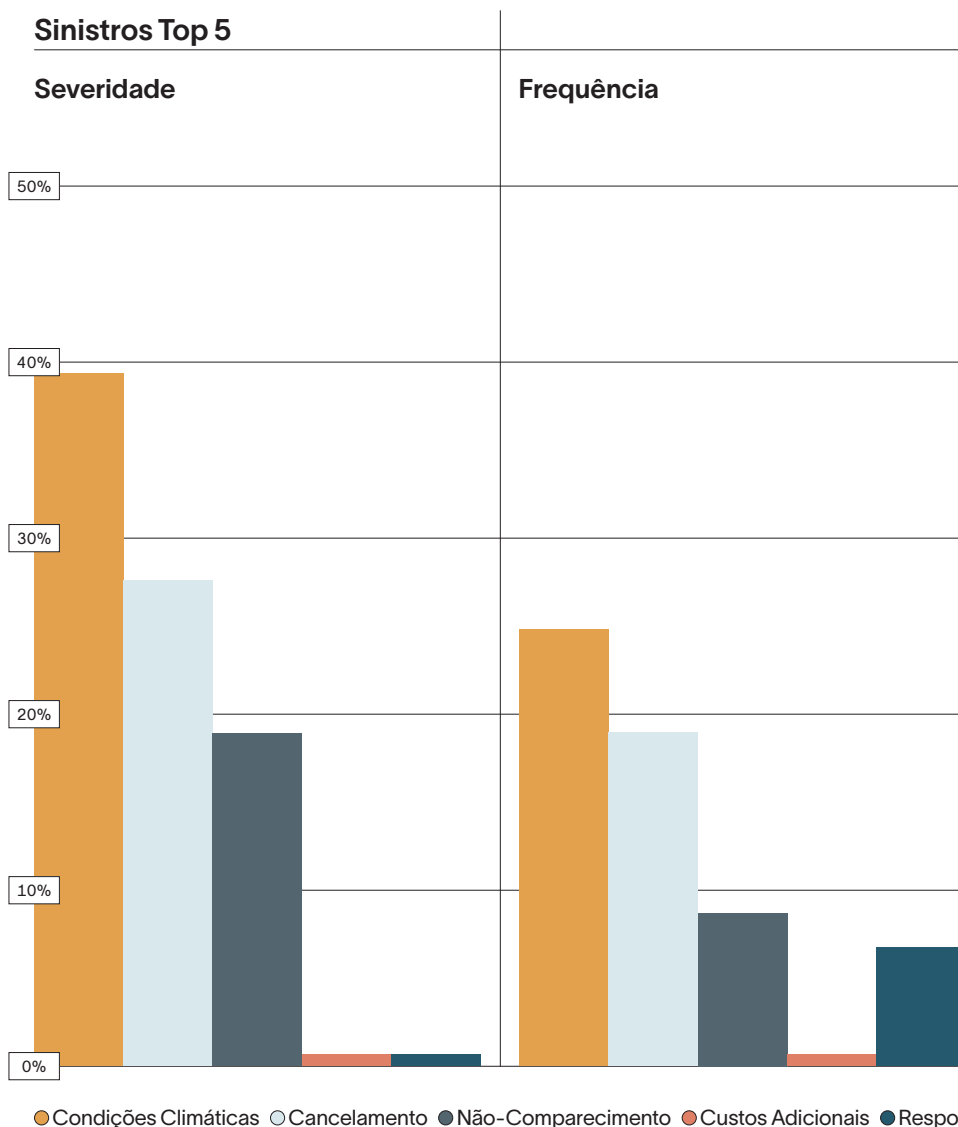
É importante ressaltar que são inúmeros os Riscos de uma Produção e/ou Organização de Eventos, mas as Coberturas com as maiores Frequências e Severidades têm sido as Coberturas para **Condições Climáticas, seguidas de Cancelamento, Não-Comparecimento, Custos Adicionais, Responsabilidade Civil do Produtor/Organizador**, conforme quadro a seguir:



Jorge Ribeiro

34 anos de experiência em Gestão de Riscos, Seguros, Resseguros para Projetos Estruturados em diversos segmentos da Indústria e do Comércio, passando por grandes corretoras multinacionais e desde 2020 na MDS Brasil. Sólida experiência em negociação, adquirida através de projetos locais e internacionais com relação à Gestão de Riscos, colocação de Seguros e Resseguros, em especial no segmento de Entretenimento junto aos grandes players do setor como Live Nation, Rock in Rio, Lotus Entretenimento, Netflix, HBO, SONY Entertainment, Discovery Channel, Conspiração Filmes, entre outros, realizando vários projetos em Eventos e Produções Audiovisuais como: Rock in Rio, Olimpíadas Rio 2016, Copa do Mundo FIFA 2014, Cirque Du Soleil, Festival de Cinema, Black Mirror (Netflix), Tropa de Elite, entre muitos outros.

Sinistros Top 5



Fonte: Circles Group

Wimbledon 2020, Um caso de sinistro de cancelamento

Wimbledon vs. Seguros tradicionais

Wimbledon estava programado para acontecer de 29 de junho a 12 de julho de 2020, mas foi cancelado pela primeira vez desde a Segunda Guerra Mundial, por causa da pandemia de coronavírus.

Como era sabido no mercado segurador e ressegurador global, o clausulado de todas as apólices de seguros possuía as tradicionais exclusões para todas as perdas consequentes de gripe aviária H1N1, ebola, e quaisquer outras epidemias, não citadas.

A política de riscos e seguros do organizador do evento

Uma política de riscos e seguros para indústria do entretenimento é de extrema importância e deve ser estabelecida com estratégia das empresas “produtoras e/ou organizadoras” de grandes eventos, pois conhecendo os seus riscos (seguráveis e não seguráveis) é possível negociar cláusulas especiais para a garantia de coberturas “não-tradicionais”, bem como aquelas que venham a proteger o seu orçamento (receitas, despesas, lucros, verbas de marketing, bilheterias, entre outros).

Seguindo tais metodologias a Política de Riscos e Seguros da All England Lawn Tennis Club (AELTC), organizadora do Torneio de Wimbledon possuía uma “Condição Especial” já negociada com o mercado segurador/ressegurador que se tratava de uma “Cláusula de Força Maior” que poderia cobrir os atos inesperados.

O cancelamento do Grand Slam de tênis de Wimbledon fez com que o organizador do torneio, o All England Lawn Tennis Club (AELTC), tivesse uma queda de receita na ordem de

98,7% no período financeiro que terminava em 31 de julho de 2020.

A demonstração financeira de 2020 da AELTC mostrava que eles arrecadaram apenas £ 3,81 milhões (US\$ 5,32 milhões) no ano, em comparação com os £ 292 milhões (US\$ 407 milhões) em faturamento em 2018/19 nos anos sem a pandemia.

No entanto, as perdas foram compensadas pela apólice de seguro da organização, o que significou que a AELTC recebeu £ 157 milhões (US\$ 219 milhões) em 2020, com mais £ 17 milhões (US\$ 23,7 milhões) adiados para o ano fiscal de 2021.

Vale lembrar que ao longo dos anos de pandemia, outras indenizações foram realizadas globalmente de forma judicial, pois o mercado segurador não teria as definições claras das doenças endêmicas, e não citava o vírus SARS-CoV2 e/ou Coronavírus.

Desta forma, novas cláusulas e condições foram estabelecidas no mercado mundial de seguros e resseguros, afetando inclusive outros produtos do mercado como o Seguro Viagem, onde inúmeras seguradoras garantiram, ainda que possuindo em seus contratos a “Cláusula de Exclusão”, o devido atendimento aos segurados, como forma de proteger a Sociedade em momentos de necessidade extrema, devido à função social que o mercado segurador representa globalmente.



Desafios do mercado pós-pandemia

O mercado hoje está com dificuldades em oferecer capacidade para os grandes eventos, principalmente para aqueles que possuem em suas políticas as coberturas para Cancelamento e/ou Adiamento, Condições Climáticas e Não-Comparecimento, uma vez que para conseguirmos negociar tal capacidade precisaremos iniciar o processo com muita antecedência da realização do evento. E também de um nível ainda maior de informações sobre os Riscos envolvidos, sejam eles “seguráveis e não-seguráveis”, visando até mesmo um novo olhar para as questões relativas a gestão de riscos do evento, e não apenas com um simples preenchimento de questionários, uma vez que as exigências sobre a proteção e a gestão dos eventos serão cada vez mais frequentes e importantes para a qualificação do setor, tendo em vista a informalidade destes e principalmente para uma melhor subscrição do mercado segurador/ressegurador.

Gerenciamento de riscos, componentes críticos e de extrema importância para o novo mercado

A segurança (*Safety & Security*) sempre foi uma variável extremamente relevante para subscrição dos riscos de um evento e/ou filmagem, mas o pós-pandemia o mercado ficou ainda mais exigente.

Os subscritores aumentaram seus requisitos de subscrição, exigindo informações cada vez mais detalhadas sobre a Gestão da Segurança dos Eventos, seus Planos de Contingência e Emergência, até se as precauções apropriadas de saúde e segurança estão sendo tomadas para minimizar a exposição geral do evento.

A visão dos subscritores é saber se o organizador/produtor do evento possui uma gestão efetiva dos riscos do seu evento, criando um ambiente seguro, bem administrado e que gere o conforto do público e dos órgãos competentes e responsáveis pela liberação dos eventos, conforme as normas e políticas estabelecidas em cada região.

Um dos pontos positivos que chamam a atenção durante a pandemia e no início da retomada do setor, é que os produtores e organizadores de eventos ficaram mais atentos nos últimos dois anos e tornaram os seus eventos mais seguros, reduzindo inclusive os riscos de exposição de imagem do setor.

“Apesar dos desafios nessa retomada, a expectativa projetada é de uma receita total no segmento de entretenimento que possa atingir US\$ 29,35 bilhões em 2022.”

Perspectivas da indústria do entretenimento mundial e Brasil (Pós-covid-19)

Após o choque da Covid-19, o crescimento volta a acelerar em todas as regiões

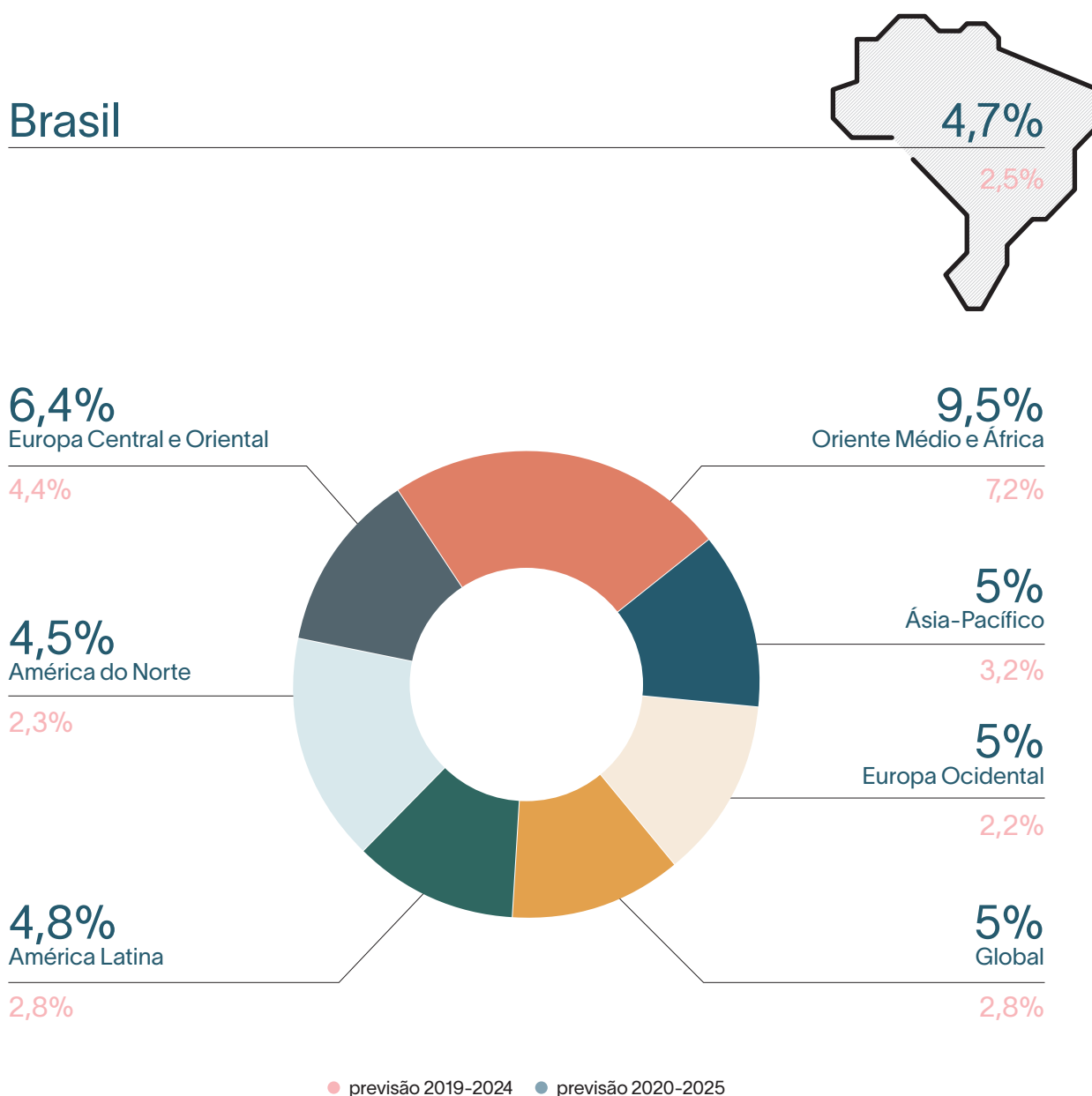
Apesar dos desafios nessa retomada, a expectativa projetada é de uma receita total no segmento de entretenimento que possa atingir US\$ 29,35 bilhões em 2022.

Espera-se que a receita total mostre uma taxa de crescimento anual (2022-2026) de 8,54%, resultando em um

volume de mercado projetado de US\$ 40,74 bilhões até 2026.

Quanto ao mercado segurador global, a indústria do entretenimento tem um fator relevante para liderar o crescimento, o fator é o desenvolvimento econômico e a demanda por lazer e a retomada do turismo de entretenimento. Espera-se que o mercado global de seguros de entretenimento, atinja o valor de US\$ 8 bilhões de dólares até o final de 2027.

Taxa de Crescimento Anual Composta (CAGR) 2020-2025
CAGR anterior (2019-2024)



Fonte: PwC | 22ª Pesquisa Global de Entretenimento e Mídia Brasil 2021-2025

No Brasil

O mercado de Entretenimento e Mídia (E&M) no Brasil é um dos mais relevantes no mundo, estando entre os 10 maiores em realização de eventos, sendo uma Indústria relevante nas principais regiões do país com os seguintes números¹:

- 12,9% PIB Nacional (movimento econômico);
- R\$ 936 bilhões em movimentação na economia no Brasil em 2019;
- 4,9% PIB Fluminense – segundo PIB do Estado do Rio, só ficando atrás do Óleo e Gás;
- 590 mil eventos / ano no Brasil
- 3,5 milhões de empregos diretos e indiretos gerados;
- 1 em cada 4 brasileiros vive dos eventos, e dos setores da Indústria do Turismo;
- 52 segmentos compõem o mercado de eventos (sem incluir o mercado segurador);
- 10% dos empregos formais no Brasil estão nos segmentos do Turismo/ Entretenimento;
- Eventos movimentaram 32 trilhões de reais em todo o mundo em 2019;
- Segundo a Fundação Getúlio Vargas “FGV Projetos”: ROI (Return on Investments) - cada R\$ 1 investido gera R\$ 14 a R\$ 17 de retorno na economia local.

No Brasil, os segmentos vinculados à publicidade e que dependem de locais físicos foram impactados de modo negativo pela pandemia. Nem todos devem recuperar o que perderam nos próximos anos. As atividades mais prejudicadas pela pandemia foram: cinema (-86%), shows ao vivo (-77%) e feiras de negócios (-74%). A indústria de E&M no país deve crescer pouco menos que o mercado global no período 2020-2025: 4,7% e 5% ao ano, respectivamente.

Ainda assim a retomada inicia-se com grandes eventos esportivos, shows e os grandes festivais como o Rock in Rio 2022, um dos maiores festivais musicais do planeta.

Sendo o Rock in Rio um festival reconhecido mundialmente pela sua gestão de riscos e pela sua política de seguros muito bem definida junto ao mercado segurador e ressegurador, local e internacional, as negociações foram bem desafiadoras, tendo em vista todos os aspectos de riscos trazidos para o setor pela pandemia.

Após meses de duras negociações, novas soluções foram desenhadas, analisadas e implementadas para garantir a segurança e o sucesso do festival. Os desafios passavam exatamente pela falta de capacidade do mercado para garantir as coberturas mais importantes para um festival dessa magnitude como as condições para as coberturas de Cancelamentos, Condições Climáticas e claro, o Não-Comparecimento dos Artistas.

O festival foi realizado em setembro de 2022 e superou todas as expectativas do mercado de entretenimento, com recordes de público, bandas, apresentações, artistas, turismo, empregos, investimentos, engajamento nas redes sociais e a maior movimentação na economia do estado do Rio de Janeiro, trazendo um incremento na ordem de R\$ 2 Bi em apenas 7 dias, injetando na economia do estado nos últimos 3 festivais (2017, 2019 e 2022) cerca de R\$ 5,1 Bi.

Alguns números e particularidades analisadas no Festival:

- + de 700 mil pessoas passaram pelo Festival durante os sete dias de evento;
- 420 mil Turistas internos (Brasil);
- 270 mil Cariocas;
- 110 mil Turistas de 31 países;
- Cidade do Rock : 385 mil metros quadrados e 22 áreas para o público;
- Foram 28 mil empregos diretos na Cidade do Rock;
- + de 1.255 artistas, contando com cantores, músicos, bailarinos, artistas visuais, projetistas, grafiteiros, entre outros;
- + de 300 shows em Palcos simultâneos;
- + de 200 ativações de marcas e restaurantes, com 243 mil produtos à venda;
- + de 100 câmeras de transmissão e 30 apresentadores que, juntos, somaram 507 horas de entretenimento pelo Festival;
- O Espaço “A NAVE “ contou com 50 artistas;
- Na Arena Uirapuru, se apresentaram 30 bailarinos e 23 músicos;
- O festival contou com dois transportes exclusivos: o Rock Express e o Primeira Classe. Com 160 veículos Rock Express e 500 ônibus Primeira Classe;
- A GamePay Arena voltou a ganhar um grande palco, desta vez com 29 metros de frente.

“

Após meses de duras negociações, novas soluções foram desenhadas, analisadas e implementadas para garantir a segurança e o sucesso do festival. Os desafios passavam exatamente pela falta de capacidade do mercado para garantir as coberturas mais importantes para um festival dessa magnitude como as condições para as coberturas de Cancelamentos, Condições Climáticas e claro, o Não-Comparecimento dos Artistas.”

¹ Fontes: ABEOC – Associação Brasileira de Eventos e Fundação Getúlio Vargas (FGV Projetos)

A MDS no Rock in Rio



Após dois anos difíceis, o mundo começou pouco a pouco a recuperar o tempo perdido. E no caso do Brasil, o Rock In Rio 2022 era um dos eventos mais esperados. E a MDS Brasil foi a corretora de seguros oficial do maior festival de música e entretenimento do mundo: 20 edições realizadas, mais de 2.300 artistas escalados, mais de 10 mil espectadores ao longo dos anos e 237.500 empregos gerados.

“O Seguro RC Eventos é um grande aliado para situações que fogem ao controle durante festivais, shows, feiras e outros e, por ser feito sob medida, auxilia de forma precisa na identificação, gestão, controle e minimização dos incidentes para que os shows e atrações sigam sem interrupções”, explica Thiago Tristão, Vice-presidente de Riscos Corporativos da MDS Brasil e CEO Brasil da MDS Reinsurance Solutions.

A MDS Brasil conta já com uma vasta experiência na gestão de eventos como o São Paulo Oktoberfest, o Baile da Vogue 2020, Baile de Máscaras MAC 2020, Rock in Rio 30 anos, Road Tour Experience, Jornada Mundial da Juventude, CONARH 2019, 19º Fórum Líder RH Brasil – América Latina e Prêmio Geração Glamour – Women of The Year. No segmento desportivo apoiamos eventos como o Disney Magic Run 2019, Jogos Olímpicos Rio 2016, AEP Golf Business CUP, Corrida OCP Jaraguá do Sul, Torneio Paineiras Tênis RP250, Camarote Maracanã, Camarote Benfica, Havan Liberty League of Legends, MolokaBRA Downwind e Circuitio Vitória Ecobike.



Assista ao vídeo
MDS @Rock in Rio

Seguro de Responsabilidade Civil Eventos ou Produções audiovisuais Coberturas e Exclusões

O seguro de entretenimento possui um modelo de apólices de seguros de responsabilidade projetado para proteger os riscos dos negócios do Produtor e/ou organizador na indústria do entretenimento, oferecendo coberturas para danos materiais, morais, corporais e estéticos causados a terceiros e está presente em todas as etapas do evento, desde a instalação e montagem, evento e desmontagem, assegurando que imprevistos sejam mitigados e protegendo a empresa produtora / organizadora de riscos de imagem, o faturamento, entre outros. O seguro que visa a proteção aos riscos de uma produção, é o seguro de filmagem ou produções audiovisuais (curtas, longa metragens, publicitários, comerciais, lives, séries de televisão, outros) e pode também incluir equipes, cenários, equipamentos, riscos físicos para o elenco, Riscos Climáticos, Cancelamentos, Não-Comparecimento do Artista principal e/ou Diretor fundamental para a execução da produção, pré-produção, produção e distribuição dos filmes, entre outros.

RC Eventos | Riscos Cobertos

Não

Comparecimento
Garante os prejuízos que o Segurado possa ter após o adiamento, interrupção ou cancelamento da produção segura, caso qualquer pessoa designada na contratação do seguro, constante da especificação da apólice, seja impedida de continuar/ concluir seus respectivos deveres.

Exemplos:

- Morte, lesão corporal, enfermidade ou sequestro;
- Morte súbita ou inesperada, doença ou acidente sofrido por membros imediatos da família;
- Sequestro de membros imediatos da família

Cancelamento

Garante os prejuízos decorrentes de cancelamento, abandono, interrupção, transferência ou adiamento, total ou parcial, do evento segurado.

Exemplos:

- Indisponibilidade do local devido a incêndio, blecaute, queda de aeronave, etc
- Atraso na devolução do

local alugado para realização do evento segurado;

- Atraso ou não entrega de material indispensável à realização do evento.

Condições Climáticas Adversas

Garante os prejuízos decorrentes de cancelamento, abandono, interrupção, transferência ou adiamento, total ou parcial, do evento segurado, decorrente de condição climática desfavorável à realização do evento.

Exemplos:

- Não autorização por autoridade competente por motivos de segurança;
- Ventos a mais de 90 km/h;
- Inundação de mais de 40% do terreno;
- Catástrofes naturais;
- Dilúvio.

Responsabilidade Civil

Garante ao Segurado as quantias pelas quais vier a ser responsável

civilmente, em sentença judicial transitada em julgado ou em acordo autorizado de modo expresse pela Seguradora, relativas à reparação por danos involuntários materiais e/ou corporais causados a terceiros.

Básica:

- Instalação e Montagem/ Desmontagem
- Fornecimento de Alimentos e Bebidas
- RC Produto
- RC Cruzada
- Danos Morais

Adicionais:

- Empregador
- Bens de Terceiros
- Imóvel
- Veículos a Serviço da Produção
- Fogos de Artifício
- Guarda de Veículos

Riscos Diversos Equipamentos

Garante os danos aos equipamentos essenciais a realização do evento tais como

- Equipamentos de imagem e som
- Estande do Expositor
- Objetos em Exposição
- Objetos

Cenográficos/ Decoração

- Bens de Escritório de Apoio
- Bagagens
- Animais
- Cópia de Filmes
- Guarda-Roupa, Vestuário e Maquiagem
- Instrumentos Musicais
- Presentes e Vestido de Casamento
- Perda Forçada de Público
- Marquises Temporárias
- Roubo de Valores de Bilheteria

Acidentes Pessoais

Evento externo, súbito, involuntário, violento e causador de lesão física, que tenha como consequência a morte ou invalidez permanente e que torne necessário o tratamento médico.

Coberturas

- Morte Acidental
- Invalidez Permanente
- Despesas Médicas

Grupos Seguráveis

- Público
- Staff de montagem e desmontagem
- Prestadores de serviços e promotores
- Atletas amadores

Não Comparecimento



Cancelamento



Condições Climáticas



Responsabilidade Civil



RC Filmagens | Riscos Cobertos

Não Comporecimento

Garante os prejuízos que o Segurado possa ter após o adiamento, interrupção ou cancelamento da produção da produção assegurada, caso qualquer pessoa designada na contratação do seguro, constante da especificação da apólice, seja impedida de continuar/concluir seus respectivos deveres.

Exemplos:

- Morte, lesão corporal, enfermidade ou sequestro;
- Morte súbita ou inesperada, doença ou acidente sofrido por membros imediatos da família;
- Sequestro de membros imediatos da família

Cancelamento

Garante os prejuízos que o segurado venha a sofrer após o cancelamento, abandono, interrupção, transferência ou adiamento da transmissão assegurada.

Exemplos:

- Indisponibilidade do local devido a incêndio, blecaute, queda de aeronave, etc
- Atraso na devolução do local alugado para realização da transmissão;
- Atraso ou não entrega de material indispensável à realização da transmissão.

Suporte

Garante os prejuízos que o Segurado possa ter por perdas e/ou danos materiais causados aos suportes do segurado, como películas virgens ou expostas, fitas e faixas de áudio e audiovisuais, fitas de vídeo, carriers digitais, matrizes, cópias de trabalho interpositivas, positivas e etc.

Exemplos:

- Furto qualificado ou roubo;
- Revelação, edição ou processamento defeituoso;
- Exposição acidental à luz;
- Corte, edição física, ou outros trabalhos de laboratório, ou apagamento acidental de

gravações em fitas de vídeo ou trilhas sonora.

Responsabilidade Civil

Garante ao Segurado as quantias pelas quais vier a ser responsável civilmente, em sentença judicial transitada em julgado ou em acordo autorizado de modo expresse pela Seguradora, relativas à reparação por danos involuntários materiais e/ou corporais causados a terceiros.

Básica:

- Instalação e Montagem/Desmontagem
- RC Cruzada
- Danos Morais

Adicionais:

- Empregador
- Bens de Terceiros
- Imóvel
- Veículos a Serviço da Produção

Riscos Diversos Equipamentos

Garante os danos aos equipamentos essenciais a realização do evento tais como:

- Equipamentos de imagem e som

- Objetos Cenográficos, sets e figurinos
- Bens de Escritório de Apoio
- Bagagens
- Animais
- Roubo de Valores em mãos de portador a serviço da produção
- Despesas Extraordinárias
- Veículos de Cena

Cláusula Particular de Exclusão de Doenças Transmissíveis nas Apólices de RC Eventos

Não obstante o que em contrário possam dispor as condições contratuais, o contrato de resseguro, após a pandemia gerou a atualização da Cláusula Particular de Exclusão com um maior detalhamento para a definição quanto as "Doenças Transmissíveis", não garantindo quaisquer perdas, danos, reclamações, custos ou despesas de qualquer natureza, direta ou indiretamente, causada por, contribuída por, resultante de, que surja de, ou em conexão com

doenças transmissíveis, independentemente de qualquer outra causa ou evento que contribua simultaneamente ou em qualquer outra sequência da mesma. A presente exclusão passa a ser aplicada independentemente de haver qualquer perda de uso, de ocupação ou de funcionamento dos bens e locais segurados. Além disso devemos sempre observar as seguintes definições de "Doenças Transmissíveis" nos contratos de Resseguro, sendo:

- Doenças transmissíveis: quaisquer doenças ou enfermidades que se propaguem de uma pessoa a outra por transmissão direta ou indireta por um agente ou qualquer outro organismo transmissor, bem como quaisquer doenças e/ou enfermidades propagadas por outros vetores e/ou agentes transmissores, incluindo, mas não se limitando a ao ar, alimentos,

animais, pessoas, instrumentos, pragas, zoonoses, dentre outros.

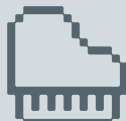
Equipamento



Objetos Cenográficos



Instrumentos Musicais



Acidentes Pessoais



Media



Seguros agro

Uma rede de proteção face à volatilidade climática e outros riscos agrícolas

por

Glaucio Toyama

Responsável Agro LATAM, Swiss Re Corporate Solutions

Alimentar o mundo, seja na mesa dos consumidores ou na produção de insumos para as indústrias, tem sido a missão da agricultura. Colocando assim já é possível entender a importância desse segmento que acompanha os passos da humanidade desde os primórdios e vem passando por mudanças profundas desde meados do último século. Para uma grande parcela da agricultura mundial, temos visto um desenvolvimento muito rápido e por trás desta evolução temos os seguros rurais.

Todo tipo de produtor rural, desde o grande no agronegócio até o pequeno produtor da agricultura familiar, está exposto aos diferentes tipos de riscos existentes na atividade, entre eles as mudanças climáticas, os ataques de pragas e doenças e as variações abruptas de preços e de custos de produção. E é neste ponto que as seguradoras se apresentam, com a transferência destes tipos de riscos através de apólices criadas especificamente para as necessidades da

atividade produtiva, as quais podem ser o divisor de águas entre manter ou não a presença do produtor no campo. Quando o assunto é a continuidade dos negócios e garantia da segurança em investimentos e fluxo de caixa, o seguro é o mecanismo financeiro mais indicado.

A volatilidade do clima, que tem sido muito mais recorrente e intensa, é a grande questão global que afeta os produtores rurais nas suas tomadas de decisão. Mitigar o impacto de secas, veranicos, chuvas excessivas, geadas,

incêndios e outras intempéries têm tirado o sono dos produtores em função de questões importantes, como decisão de qual pacote tecnológico, janelas de plantio, aplicação de defensivos, manejo de forragens, entre outras que podem significar o sucesso ou o fracasso de uma safra. Os seguros têm o papel de diminuir a vulnerabilidade dos produtores e, por consequência, de populações inteiras, pois a cadeia envolvida é muito mais ampla que os prejuízos acarretados dentro das porteiras das fazendas.

“

Um casamento entre os diferentes sistemas de produção e as práticas ASGs poderá gerar excelentes frutos para o produtor, para seguradoras e outros players, mas principalmente para o meio ambiente.”

A tecnologia no Seguro Agro como mecanismo de defesa para os produtores

O trabalho no campo evoluiu constantemente, novas tecnologias emergem todos os dias, sejam elas voltadas para a genética das plantas e dos animais, proteção sanitária, transformação digital na operação ou gestão do negócio. O mercado segurador está acompanhando este movimento de performance rural e se reinventando diariamente para garantir que seus mecanismos estejam atualizados com as inovações. Há pouco tempo, as operações de seguros contavam com uma operação *in loco*, com profissionais que faziam a perícia no local com o objetivo de analisar e avaliar riscos, mas hoje é possível trabalhar com as informações de sensoriamento remoto e inteligência analítica, otimizando o recurso dos peritos de forma mais efetiva no campo e reduzindo custos operacionais.

Diante das frustrações de safras e perdas de produção, tivemos uma evolução bastante significativa na cultura de seguro no Brasil e podemos afirmar que as apólices são responsáveis pela indução de tecnologia pós-indenização, pois com a proteção das atividades pelas apólices de seguros se preserva a capacidade de investimento do produtor rural depois das perdas e permite que próximo ciclo produtivo possa ter um nível adequado do uso de tecnologia.

Os produtos de seguros rurais devem buscar uma visão convergente com os aspectos ASGs (ambientais, sociais e de governança). É muito provável que em um curto espaço de tempo tenhamos que subscrever e precificar de forma diferente sistemas e produtores que fazem uso de práticas produtivas mais adequadas ao meio ambiente e aos riscos climáticos. Um casamento entre os diferentes sistemas de produção e as práticas ASGs poderá gerar excelentes frutos para o produtor, para seguradoras e outros players, mas principalmente para o meio ambiente.

A agricultura como impulsionador no Brasil

Segundo a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), o Brasil fechou sua participação no Produto Interno Bruto (PIB) nacional com 27,4% em 2021. O mercado segurador percebeu a importância do segmento e cresceu com produtos de seguros também. Os prêmios de seguro rural arrecadados neste mesmo ano foram de R\$ 9,6 bilhões. O montante é 40% acima dos R\$ 6,8 bilhões da temporada anterior. Entretanto, o setor rural sofreu um duro golpe climático na safra 21/22 com uma La Niña extrema que afetou as principais lavouras da região Centro-Sul do Brasil e com as frustrações de safra o mercado segurador teve números impressionantes em sinistros: R\$ 7,1 bilhões, 94% a mais do que no período de comparação.

As seguradoras investiram por anos em estrutura operacional e desenvolvimento de pessoas e de produtos, mas ainda temos muito por fazer, os produtos de seguros agrícolas estão concentrados em alguns cultivos de grãos (soja, milho e trigo), os produtos de proteção animal têm baixa penetração no nosso rebanho (bovinos, suínos e aves), assim como a proteção dos milhares de estabelecimentos agropecuários e toda frota de maquinários rurais.

Estamos acompanhando o movimento de performance rural e nos reinventando diariamente para aplicar conhecimento e novas perspectivas no campo. Hoje, sabemos minerar dados, entendemos a importância de criar produtos de alta performance, com preços competitivos para produtores rurais, pois temos a ciência de que existe potencial para que eles multipliquem os seus resultados, trazendo novos negócios para serem segurados, gerando uma rede de proteção cada vez mais ampla, que extrapola, inclusive, as fronteiras brasileiras.



Glaucio Toyama

ingressou na Swiss Re Corporate Solutions em 2020. Atualmente tem o cargo de Responsável Agro LATAM. Toyama tem mais de 16 anos de experiência no setor de seguros. Entre 2008 e 2020 trabalhou na empresa MAPFRE e ocupou cargos como Diretor de Negócios Financeiros e Agrícolas, Diretor de Seguros Rurais no Grupo Segurador Banco do Brasil e MAPFRE e Diretor Técnico Auto. Graduado em Agronomia na Universidade de São Paulo, tem mestrado em Agronomia pela Universidade de São Paulo e participou do International Management Development Program (IMDP) na Corporate University Madrid, Espanha e do Advanced Management Program (AMP) na IESE Business School.

Como a **Tovese** Corretora de Seguros, uma empresa do Grupo da MDS Brasil contribuiu nos avanços do Seguro Agrícola

Atentos às interferências de problemas climáticos no Agronegócio, notadamente nas safras de 2004/2005 no Sul do país, nos motivamos em constituir a Tovese em 2006 e focar no Seguro Agrícola.

Nossos pilares na nossa caminhada no seguro agrícola: 1. Mitigar o risco do produtor, de problemas climáticos, mantendo-o na sua propriedade rural; 2. Evitar novo endividamento ou composições de dívidas que precisam ser pagas nas próximas safras; 3. Trabalhar forte numa mudança cultural do produtor, para ele proteger a entrada de recursos financeiros na propriedade; 4. Prestarmos uma consultoria de apoio tanto no conhecimento do seguro, como na escolha da melhor opção do mercado para proteger o seu risco;

Ao longo destes 16 anos a Tovese, uma empresa do Grupo MDS, contribuiu muito para que os produtos ofertados pelo mercado tivessem avanços protegendo melhor os riscos.

Atualmente possuímos profissionais atuando nos principais estados produtores do Agronegócio no Brasil trilhando o mesmo caminho que nos levou ao sucesso na região Sul do Brasil;

Construímos muitas parcerias com Cooperativas, empresas de insumos, Assistência Técnica, Instituições Financeiras com o objetivo único de beneficiarmos mais produtos com estes canais.

A Tovese, uma empresa da MDS é especialista no Seguro Agrícola e para o produtor é muito mais seguro ter uma orientação adequada do que contratar o seu seguro com generalistas;

Operamos com vários tipos de Seguro, como Riscos Nomeados, onde

o produtor opta pelos seus maiores riscos; Multirrisco, onde garante produtividade; Produto de Custeio para financiamentos de custeio; e com o Produto Paramétrico. Este produto é um grande avanço do mercado e na nossa visão o futuro do seguro agrícola. Ele garante vários riscos, contratando a precipitação ou massa de vegetação em alguns períodos críticos, principalmente na fase da desenvolvimento da planta.

O Seguro Agrícola é uma ferramenta importante para o produtor rural se proteger e a nossa sugestão é que ele busque orientação segura para contratar a melhor alternativa para o seu risco e a Tovese é focada neste trabalho de consultoria.

Este artigo está escrito em Português do Brasil.



Cada ciber ataque
tem uma história
diferente...

**NÓS AJUDAMOS
A CONTROLAR O FINAL**

***timestamp*SGS**
Security and Governance Solutions



MDS

Risco é oportunidade.

We will be there.



Qualquer que seja a fase da sua vida, a realizar um sonho, a começar ou recomeçar um projeto, a reinventar ou reconstruir o seu futuro, a MDS estará lá. Corretor líder em Portugal na consultoria de seguros e riscos empresariais.

mdsgroup.pt

Broker at LLOYDS

Brokerslink
Partner

MDS - Corretor de Seguros, S.A., com sede na Av. da Boavista 1277/81, 2º, 4100-130 Porto. Mediador de seguros inscrito em 27/01/2007 na ASF - Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões, com a categoria de corretor de seguros, sob o número nº 607095560/3, com autorização para os Ramos Vida e Não-Vida, verificável em www.asf.com.pt. Capital social €1.000.000,00, matriculada na CRC Porto sob o número único de matrícula e pessoa coletiva 501 469 460. A MDS está autorizada a celebrar contratos de seguro em nome do Segurador e a receber prémios de seguro para serem entregues ao Segurador. **A MDS não assume a cobertura de riscos, que são integralmente assumidos pelo Segurador.**

Lusofonia viver e falar português

Números e Curiosidades
Diáspora e Língua Portuguesas
A Diversidade da Língua Portuguesa

“ A minha pátria é a língua portuguesa”

Fernando Pessoa

(*Livro do Desassossego*, Bernardo Soares)

“lusofonia s.f (De lusófono + suf. -ia).

1. Qualidade de ser português, de falar português; a que é própria da língua e cultura portuguesas. 2. Comunidade formada pelos países e povos que têm o português como língua materna ou oficial. 3. Difusão da língua portuguesa no mundo.”¹

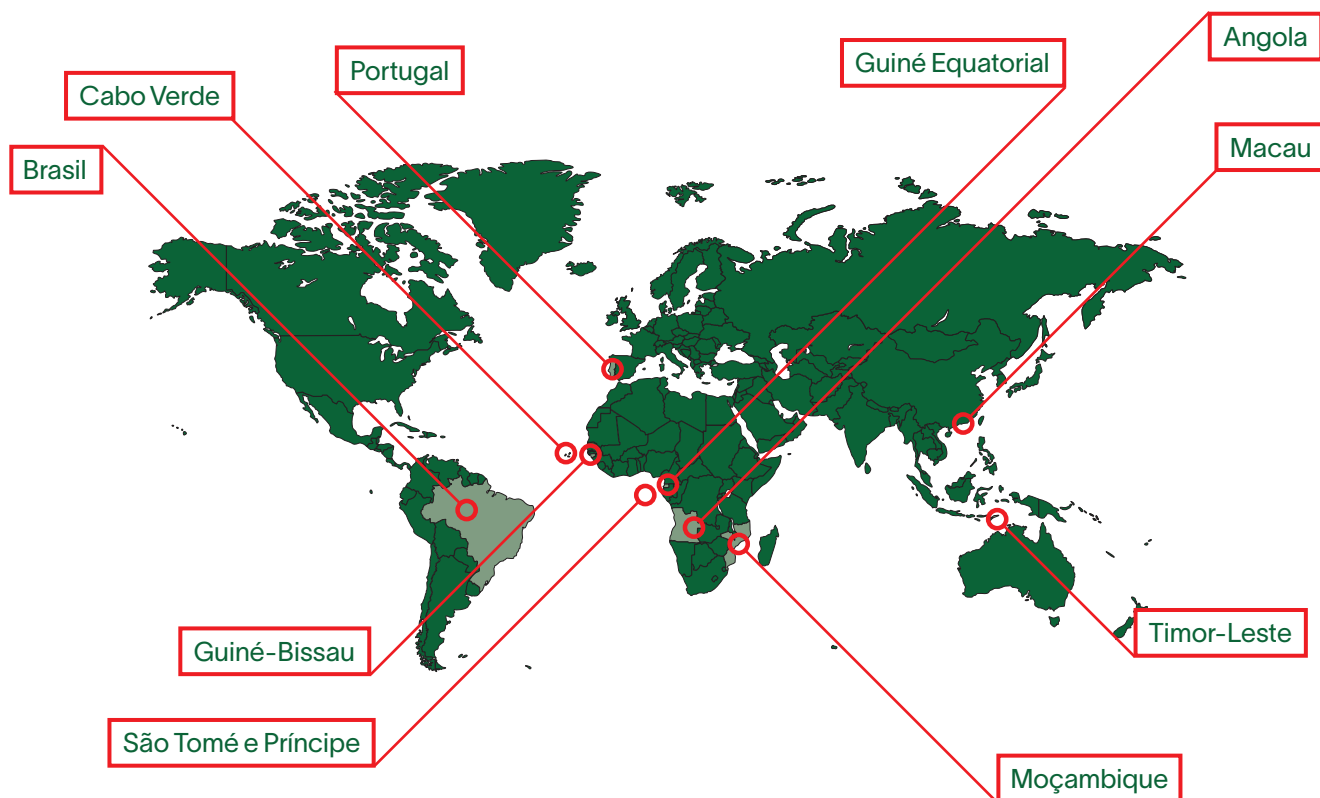
O termo “Lusofonia”, criado pelo geógrafo francês Onésime Reclus em 1880 (*francophonie*) reporta-se ao conjunto de falantes de língua portuguesa a nível mundial. Engloba os habitantes dos países de língua oficial portuguesa (ou seja, Angola, Brasil, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Moçambique, Portugal, S. Tomé e Príncipe, e Timor-Leste); mas também os falantes das cidades de Macau (China), Goa, Damão e Diu (Índia); e ainda os membros da diáspora (lusófonos e seus descendentes).

A história da língua portuguesa começa na Europa Ocidental, no oeste da Península Ibérica há mais de 2000 anos. É uma língua neolatina, com origem do latim “vulgar”. Na época dos Descobrimentos, (séculos XV e XVI)

atinge o seu apogeu como língua franca – idioma comum – entendida em quase todo o mundo – desde a costa ocidental de África até ao Japão. Depois de um período de ocaso, atualmente a língua portuguesa é uma das cinco línguas maternas mais faladas do mundo, graças ao significativo crescimento demográfico e económico dos países de língua oficial portuguesa – como o Brasil e os países africanos de língua oficial portuguesa – e com enorme potencial de crescimento. Hoje é falado por mais de 260 milhões de pessoas e estima-se que alcance mais de 500 milhões no final do século.

Desde 1986, é uma das línguas oficiais da União Europeia. Em 1996, foi criada a Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP) com o objetivo de aumentar a cooperação entre os países, criar parcerias e difundir o idioma.

¹ “Dicionário da Língua Portuguesa Contemporânea” da Academia das Ciências de Lisboa.



Sabia que...

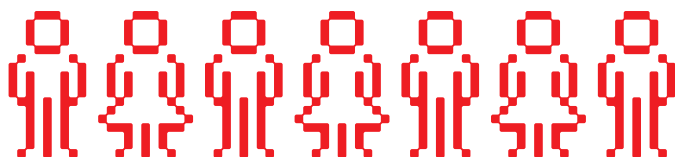
Língua falada por mais de



em 2100 serão mais de 500 milhões!

Português é a...

4^a língua mais falada no mundo



3.7%

da população mundial fala português

3%

da população da União Europeia fala português

Os países de língua portuguesa representam

3.9%

riqueza total do mundo

16.3%

reservas de água doce



As 9 economias da CPLP, em conjunto, valem cerca de

2.7^{tn}



o que faria deste grupo a sexta maior economia do mundo, se se tratasse de um país (FMI).

1^a

Língua mais falada no hemisfério sul

5^a

língua mais utilizada na internet

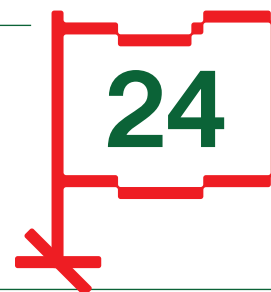
teve uma taxa de crescimento de quase 2000 % entre 2000 e 2017



3rd

Língua da UE mais falada no mundo

é um dos

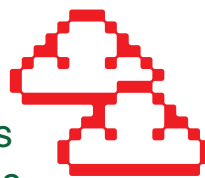


idiomas oficiais e de trabalho

língua oficial ou de trabalho

32

organizações internacionais



56

universidades na República Popular da China

ensinam o português como língua estrangeira a aproximadamente 5.000 alunos que frequentam esses cursos.



Diáspora e língua portuguesas

um potencial a explorar

por

Luís Ferreira Lopes

Ex Diretor-Executivo, Conselho Diáspora Portuguesa



potencial económico da rede de portugueses espalhados pelo mundo e dos países da CPLP – Comunidade dos Países de Língua Portuguesa – é, reconhecidamente, um ativo de Portugal de enorme valor e que está ainda por explorar, apesar dos avanços dos últimos anos na captação de investimento e numa estratégia de melhor articulação da chamada diplomacia económica, da qual faz parte a associação Conselho da Diáspora Portuguesa.

Estima-se que seremos cerca de 15 milhões de portugueses, se somarmos a população de Portugal, comunidades emigrantes ou em trabalho no exterior e lusodescendentes. A variável dos portugueses no mundo é cada vez mais relevante, uma vez que Portugal

enfrenta, a curto e médio prazo, um cenário de inverno demográfico e de fuga de talentos, em especial, mais jovens, que procuram melhores condições de vida e remuneração em diversas geografias.

À medida que o número de portugueses residentes no retângulo ibérico e nas ilhas atlânticas vai diminuindo, devido a uma das mais baixas taxas de natalidade da Europa, é preciso ter sempre em conta os portugueses e seus descendentes que vivem e trabalham noutros países, como tem sido reconhecido nos discursos oficiais dos principais órgãos de soberania lusitanos e por livros e estudos diversos publicados pelos media.

A questão numérica sobre “quantos somos” pode ser ainda mais relevante, se adicionarmos a variável dos falantes

de língua portuguesa em países como Brasil, Angola, Moçambique e demais Estados membros da CPLP. Nesse caso, em vez de 10 a 15 milhões de cidadãos de Portugal e Diáspora, o número dos cidadãos que em português se exprime será superior a 290 milhões, o que coloca a língua portuguesa entre as dez mais faladas em todo o mundo, de acordo com os dados oficiais de 2021.

Tal como acontece numa empresa ou organização com ativos e receita, o mais importante é saber como se pode potenciar e valorizar esse património ou essa riqueza porque de pouco serve apresentarmos estatísticas demográficas e indicadores como PIB, PNB ou exportações, se não existir uma estratégia para tirar partido do valor gerado pelo talento e pelo número de falantes de

“

O potencial económico da rede de portugueses espalhados pelo mundo e dos países da CPLP – Comunidade dos Países de Língua Portuguesa – é, reconhecidamente, um ativo de Portugal de enorme valor e que está ainda por explorar, apesar dos avanços dos últimos anos.”



Luis Ferreira Lopes

Jornalista, editor, autor/coordenador e apresentador do programa de análise de empresas e empreendedores “Sucesso.pt”, escritor. Jornalista de Economia desde 1990, pivot e comentador. Editor de Programas Especiais de Informação da SIC (desde 2013), já desempenhou funções de editor-executivo e editor de Economia da SIC e SIC Notícias (entre 2000 e 2011), diretor-executivo da revista angolana Rumo (2011/13), jornalista na RTP (1992/99), Rádio Renascença, África Hoje e na imprensa regional, onde começou aos 16 anos no concelho de Vila Franca de Xira. Foi docente universitário e coordenador de mestrado em Empreendedorismo e Gestão da Inovação na Universidade Europeia (Laureate - Lisboa, 2009/11) e também de Jornalismo. É frequentemente convidado como orador e moderador sobre assuntos de economia portuguesa, internacionalização das empresas e empreendedorismo. Possui mestrado na área de Economia Internacional pela Universidade Lusíada, licenciatura em Comunicação Social pela Universidade Nova de Lisboa (1992), vários cursos e especializações na área de Gestão, Finanças e Liderança pelo Insead e Instituto de Empresa, e é ex-GMF (German Marshall Fund). É autor dos livros “Remar contra a maré - Sucesso.pt” (2015); “Seja mais esperto que a crise” (2009), “Sucesso.pt – Casos de excelência em português” (2007), “Novos descobrimentos – do império à CPLP” (2006); e “Gás natural: ameaça do Islão - o impacto económico e geopolítico da introdução do gás natural em Portugal” (2003). Os seus comentários e as crónicas podem ser vistos / lidos no site da SIC Notícias, Facebook, LinkedIn ou Youtube.

português, criando maiores sinergias entre Estados, comunidades, empresas e redes de network que em português se entendem. Estamos, portanto, perante o velho tema do potencial e do resultado, o que se aplica nos mercados, nas empresas, nos gestores e colaboradores ou nos jogadores de alta competição.

Como contributo para a reflexão sobre o potencial e valor real da Diáspora e da língua portuguesas, gostaria de sublinhar conceitos e palavras como sinergia, rede, autoconfiança e coopetição. Na atual colaboração com a Direção do Conselho da Diáspora Portuguesa e nas anteriores missões profissionais e cívicas como assessor do Presidente da República para Empresas e Inovação ou como editor de Economia da SIC / SIC Notícias, autor de diversos livros ou docente, acredito que só com inovação, diferenciação, escala, união e em rede colaborativa é possível tornar produtos, bens ou serviços atrativos e viáveis, o que é aplicável a nações ou povos que partilham, por exemplo, uma língua comum.

Um dos fatores críticos de sucesso estará no mindset de alinhamento ou atitude de remar na mesma direção, com maior confiança e foco, e da nossa capacidade em, finalmente, sermos capazes de concretizar oportunidades que continuamos a perder devido à balcanização das ofertas dos produtos endógenos e diferenciadores de Portugal, excessivo individualismo e estigma que continua a recair sobre quem tem sucesso e cria valor fora no país das Descobertas. Entraves que continuam a limitar o pleno aproveitamento do potencial do papel de Portugal e da sua Diáspora no mundo.

‘Coopetição’ é outro conceito sobre o qual deveria haver uma reflexão nacional sobre o passado pós-quincentista e o caminho que temos pela frente e queremos (ou não) percorrer neste

desafiante século XXI. Ora, coopetição é a junção de conceitos que devem ser mais valorizados: cooperação e competição. Devemos cooperar mais e atuar em rede, aproveitando melhor sinergias e economias de escala. Em simultâneo, todos nós competimos (com outrem ou conosco próprios, no limite) para sermos ainda melhores, pois há sempre concorrentes. Na prática, se para ganhar um concurso num mercado externo ou para enfrentar um ataque de um concorrente estrangeiro, tivermos de cooperar com os concorrentes mais diretos, porque essa é a fórmula para o êxito, então devemos ter estratégias de planeamento e execução em coopetição.

Temos inúmeros exemplos na internacionalização de empresas portuguesas de cooperação entre concorrentes, sobretudo no mercado externo. Isso acontece na indústria hoteleira e do turismo, na construção e obras públicas e na oferta integrada de serviços, desde a tecnologia, consultoria, projetos de engenharia ou arquitetura. Por exemplo, os grupos Pestana e Vila Galé levam para os mercados externos fornecedores e produtores de vinho, azeite, têxtil, cerâmica e diversos serviços nos seus processos de internacionalização. A nível global, e sem outras considerações teóricas sobre o conceito da Coopetição, há diversos exemplos da virtude da cooperação genuína entre concorrentes para se ganhar um concurso e apoiar uma fileira de fornecedores e clientes, como os empresários e gestores que trabalham e vivem em Espanha bem sabem.

Este conceito da coopetição é válido para vários setores económicos nacionais, se a mentalidade reinante for diferente; se a nossa estratégia para aumento da competitividade (setorial e nacional) passar pela valorização do que realmente nos diferencia – e que nos dá

motivo de orgulho; se houver engenho e arte para, unidos, percebermos que temos um enorme ativo que é preciso saber explorar com inteligência e determinação, pois possuímos recursos como população, territórios, talentos, bons projetos, tradição e inovação... deixando-nos, de uma vez por todas, de “complexos de Calimero” porque somos bons e altamente competitivos em diversas áreas, como é reconhecido a nível mundial.

Na verdade, em Portugal – o território vizinho de Espanha e não tanto o Portugal “espíritual” que está espalhado pelo mundo, como tem sublinhado o Presidente da República através do chamado *soft power* da sua magistratura de influência – só nos falta maior ambição e não termos qualquer receio em crescer quando nos comparamos com mercados europeus, americanos ou asiáticos. É isso também o que move o Conselho da Diáspora Portuguesa na confiança e esperança para 2023 e para o futuro de Portugal.

“

Em Portugal só nos falta maior ambição e não termos qualquer receio em crescer quando nos comparamos com mercados europeus, americanos ou asiáticos.”

O Conselho da Diáspora Portuguesa foi fundado sob o Alto Patrocínio do Presidente da República, constituído Presidente Honorário da associação, e do Ministro de Estado e dos Negócios Estrangeiros como Vice-Presidente Honorário.

Vinte e quatro membros fundadores subscreveram o acto de Constituição do Conselho, realizado no Palácio de Belém, em 26 de Dezembro de 2012.

Na ocasião, o então Presidente da República, Aníbal Cavaco Silva, sublinhou: «O reforço das relações com as comunidades portuguesas e de luso-descendentes espalhadas pelo mundo tem sido uma grande prioridade dos meus mandatos desde o seu primeiro dia. E por isso não posso deixar de congratular a constituição do Conselho da Diáspora Portuguesa, uma iniciativa de um grupo de portugueses que vive e trabalha no estrangeiro, ocupando posições de grande destaque.

O Conselho da Diáspora Portuguesa desenvolve a ideia de mobilizar portugueses de influência para contribuírem para a melhoria da imagem e credibilidade de Portugal no estrangeiro e dar a conhecer as potencialidades do nosso país, dando corpo a uma missão que é a de estruturar uma rede de talentos e de competências que existem nas comunidades portuguesas nos domínios da economia, cultura, ciência e cidadania.

Dirijo os meus sinceros parabéns àqueles que contribuíram para tornar possível a criação deste Conselho da Diáspora Portuguesa, em especial ao grupo de fundadores, que se dispuseram a dar o seu contributo para ajudar Portugal.»

O Conselho da Diáspora Portuguesa tem como eixos fundamentais de atuação:

- Promover e organizar a institucionalização de uma rede de contactos entre os portugueses e luso-descendentes a residirem no exterior;
- Estruturar e coordenar um processo de comunicação regular entre os membros da rede;
- Fomentar e aprofundar as relações e actividades de ligação entre os membros da associação e as instituições nacionais;
- Estabelecer e aprofundar as ligações da associação com outras redes de comunidades portuguesas no exterior.

CONSELHO DA DIÁSPORA PORTUGUESA
World Portuguese Network



Promover a diversidade da língua portuguesa

O Museu da Língua Portuguesa foi reinaugurado em 31 de julho de 2021 no coração de São Paulo, maior metrópole brasileira. Nesta nova fase, o Museu – que já recebeu mais de 4 milhões de visitantes – dá mais ênfase à relação com os países da comunidade de língua portuguesa por meio, por exemplo, da recente experiência *Nós da Língua*.

Essa experiência é uma espécie de enciclopédia digital, na qual, de forma interativa, o visitante pode descobrir a história, a música e a literatura de Moçambique, Angola e Portugal, entre outros. Como afirma José Saramago em frase encontrada nesta instalação, “não há uma língua portuguesa, há línguas em português. A língua portuguesa é um corpo espalhado pelo mundo”.

A instituição também tem buscado destacar a diversidade da língua portuguesa falada no Brasil por meio de sua exposição principal e de outras atividades, como mostras temporárias, saraus e visitas temáticas organizadas pelo Núcleo Educativo com escolas e grupos de diferentes perfis.

Isto se dá em experiências inéditas como o *Falares*, na qual depoimentos de pessoas das mais diversas origens e regiões do país comentando como se relacionam com a sociedade por meio da língua são apresentados em totens em tamanho real.

Ou em instalações que já existiam e passaram por reformulação, valendo-se de novas tecnologias e formas de interatividade, como acontece na *Português do Brasil*, que narra justamente a história da língua desde o Império Romano, passando pela colonização e contato com outras referências culturais, até os dias atuais, quando começa a ser transformada pela forma com que nos relacionamos com as redes sociais, por exemplo. Na instalação *Palavras Cruzadas*, descobrimos a origem e o significado de dezenas de termos de nosso vocabulário vindos de outras línguas.

“Nosso objetivo é mostrar como a língua portuguesa que falamos hoje é resultado da influência de inúmeras



Falares experience, main exhibition museum of the portuguese language ©Ciete Silverio

outras, sobretudo as indígenas, as dos negros que vieram para o Brasil escravizados e as dos imigrantes que passaram a chegar a partir do século 20, resultando em uma língua em constante transformação”, afirma Renata Motta, diretora-executiva do Museu da Língua Portuguesa.

Mostras temporárias realizadas desde a reinauguração, como a *Língua Solta* (julho a outubro de 2021), *Sonhei em português!* (novembro de 2021 a junho de 2022) e *Nhe’ Porã: Memória e Transformação* (atualmente em cartaz), colocam uma lente de aumento em questões abordadas na exposição principal.

“Se a *Língua Solta* borrava os limites entre arte contemporânea e popular por meio de obras de artistas consagrados e objetos encontrados nas casas de pessoas comuns, a *Sonhei em português!* evidenciou de que forma os imigrantes continuam sendo peças fundamentais na metamorfose da língua portuguesa atualmente. Já a *Nhe’ Porã* mostra que o Brasil, diferentemente do senso comum, é um país multilíngue, afinal de contas são faladas mais de 175 línguas de povos originários neste território”, pontua Marília Bonas, diretora-técnica do Museu.

Ardonagh International

Desenvolvimento a grande velocidade

A FULLCOVER falou com os três CEOs da plataforma: **Conor Brennan** – CEO da Ardonagh Europe, **Des O'Connor**, CEO da Ardonagh Global Partners, e **Steve Hearn** – CEO da Ardonagh Capital Solutions, sobre os negócios até à data e os planos para o ano que têm pela frente.



A Ardonagh International é a novíssima plataforma do Grupo Ardonagh, que gere \$13 mil milhões em prémios. Cresceu rapidamente desde que a Ardonagh concluiu a sua primeira aquisição fora do Reino Unido em 2020. A sua receita anual é de 154 milhões de dólares e irá crescer à medida que a plataforma alargar o seu âmbito de atuação. A empresa dá capacidade e faz a ligação entre equipas de chefia locais que são especialistas nos seus mercados respetivos.

“

A Ardonagh International é agora a parte do Grupo que cresce mais rapidamente e para a qual esperamos um investimento significativo. O ambiente, estrutura e ritmo da Ardonagh International é exatamente o lugar certo para um negócio em rápida expansão.”

À partida, há empresas muito diferentes dentro da Ardonagh International. Como começou tudo isto?

Des O'Connor

A Ardonagh era maioritariamente uma empresa do Reino Unido, mas crescer e tornar-se uma corretora independente verdadeiramente global sempre fez parte dos nossos planos.

Houve três oportunidades que se concretizaram simultaneamente em 2021: a HWF, Resilium e Accurisk. Foi o ponto de partida ideal para lançar uma estratégia internacional com a Ardonagh Global Partners.

Eram de facto empresas muito diferentes no que toca à sua especialidade e localização. Tinham algo em comum, que era estarem todas numa fase muito semelhante da sua evolução. Todas tinham levado o seu negócio ao nível mais elevado antes de precisarem de investimento de terceiros que as ajudasse a passar à fase seguinte.

Conor Brennan

A Ardonagh Europe lançou-se uns meses mais tarde. Tínhamos vendido a Arachas à Ardonagh em 2020 e assistido a um período de crescimento fantástico no seio do Grupo. A ideia era encontrar mais negócios-plataforma por toda a Europa que pudessemos desenvolver de forma semelhante.

A Ardonagh International é uma plataforma muito particular de capital privado de empresas locais bem sucedidas com um grupo coordenado de executivos que são líderes nos respetivos mercados.

Steve Hearn

Isso traz-nos à Capital Solutions, a parte mais nova da Ardonagh International, que reúne diferentes elementos do Grupo sob uma nova estrutura desde janeiro de 2023. São todas atividades e serviços orientados para as seguradoras, que abrangem o resseguro, a gestão de cativas e MGAs especializadas à escala global. Estas empresas foram agregadas para criar um centro de excelência na criação de soluções inovadoras de seguros e capital.

A Ardonagh International é agora a parte do Grupo que cresce mais rapidamente e para a qual esperamos um investimento significativo. O ambiente, estrutura e ritmo da Ardonagh International é exatamente o local certo para um negócio em rápida expansão.

Julho 2020

A Ardonagh completa a aquisição do corretor irlandês Arachas, a sua primeira aquisição fora do Reino Unido

Setembro 2020

Arachas adquire O'Driscoll O'Neil

Dezembro 2020

Ardonagh incorpora mercado de ILS e cativas com aquisição do grupo Robus

Conor, pode esclarecer-nos um pouco sobre essas primeiras conversas e explicar porque é que a Arachas acabou por ser vendida à Ardonagh?

CB Não havia uma forte intenção de venda à partida. Só estávamos a aproximarmo-nos para nos sentirmos à vontade e isso é muito importante para mim, agora que estamos do lado do comprador. Na altura não estávamos à venda, mas no verão seguinte lançámos oficialmente o processo. Havia muito interesse de compradores nos EUA e a Ardonagh nem sequer tinha a oferta mais elevada.

Optámos pela Ardonagh porque a Ardonagh sabia que podia deixar a empresa nas nossas mãos. Com os outros acionistas potenciais havia o risco de nos gerirem a um nível micro, e de a nossa independência ser desafiada por uma sede do outro lado do oceano.

Sabíamos que tínhamos uma boa estratégia e um bom plano. Só procurávamos os recursos e financiamento para podermos executá-los. Não precisávamos de alguém a questionar os nossos passos.

Como é que fazer parte da Ardonagh ajudou os primeiros negócios internacionais a crescer?

CB Ligarmo-nos à Ardonagh em 2020 foi como ativar o turbo num motor. Pudemos agir com maior rapidez e tirar partido do grupo em termos de produtos e capacidade. Foi uma transformação para nós. Fazíamos aquisições ao mesmo tempo que crescíamos 12-15% organicamente.

Éramos n.º 16 no mercado irlandês em 2016 e sexto em 2019. Agora somos de longe o número um, o que é extraordinário. Essencialmente completámos o nosso plano quinquenal em dois anos e avançámos para a fase seguinte do nosso plano.

E é esse tipo de impulso que procuramos reproduzir noutros países. Por exemplo, estamos a explorar novos territórios europeus e acreditamos que a Itália tem um grande potencial para investir devido ao tamanho do mercado de seguros e ao seu nível de sofisticação. Estabelecemos a Ardonagh Itália em 2022, liderada por Carlo Faina, que desempenha um papel fundamental na atração de talentos.

DC Deste lado, a história foi semelhante. Em 20 meses, a HWF abriu novos escritórios em França, Polónia, Dubai e Nova Iorque. Têm o dobro da dimensão que tinham – incentivámo-los a concretizar as suas ambições e disponibilizámos recursos, tanto de capital como de conhecimento interno, para apoiar esses novos escritórios.

A AccuRisk fez duas aquisições e está em expansão e crescimento.

A Resilium fez sete aquisições e, em novembro, a Ardonagh Global Partners anunciou outra aquisição com a Envest na Austrália. A combinação dessas duas empresas é um exemplo concreto de o todo ser mais do que a soma das partes. A Envest tem várias MGAs e empresas de corretagem, mas uma proposta de rede relativamente por desenvolver, ao passo que a Resilium tem uma sólida estrutura de rede. Juntos, saltámos do nada para o top 10 dos corretores na Austrália.

“Adequação e competências. Os melhores líderes querem saber como vamos tratar os seus colaboradores e clientes e apoiá-los para cumprir o seu plano de negócios. O preço é uma das últimas coisas que discutimos.”

Janeiro 2021

Arachas adquire MCM Insurance Brokers

Fevereiro 2021

Entrada na Austrália com aquisição da Resilium, maior rede independente de intermediários da Austrália

Março 2021

Investimento anunciado na Hemsley Wynne Furlonge, corretora e M&A especializada dedicada aos riscos transacionais

Qual é agora o enfoque do vosso diálogo inicial com potenciais alvos de aquisição?

CB Estamos sempre a falar de adequação e competências. Os melhores líderes querem saber como vamos tratar os seus colaboradores e clientes e apoiá-los para cumprir o seu plano de negócios. O preço é uma das últimas coisas que discutimos. Também tem de ser o preço certo, mas o alinhamento cultural é o aspeto principal. Não fazemos muito por Teams ou por Zoom, acho que se cria uma ligação muito melhor com as pessoas cara-a-cara.

As empresas em que estamos interessados veem um futuro entusiasmante à sua espera. Assim, o importante é quem escolhem como parceiro para realizar essas ambições e proteger a sua independência face à consolidação.

DC Para a Global Partners há dois temas essenciais. Há plataformas regionais como a MDS e a Resilium que podemos ajudar a operar mais rapidamente e a elas próprias adquirirem outras empresas. Depois há especialistas de produto como a HWF e AccuRisk, nas quais podemos ajudar a acelerar significativamente o crescimento orgânico.

Tudo se resume à ambição, mais do que pensar em vender à Ardonagh para sair e entrar na pré-reforma.

SH As nossas conversas centram-se mais na contratação e na abertura em novos territórios, mas o tema é semelhante. Queremos encontrar indivíduos muito motivados e com talento a quem permitiremos crescer fazendo parte de um grupo global e independente, com todas as oportunidades que essa escala e diversificação trazem.

Alguma vez recuaram perante um negócio porque algo não parecia alinhado?

DC Desistimos de um que fazia sentido estratégica e economicamente mas, na fase de *due diligence*, vimos rapidamente as verdadeiras personalidades por trás da empresa e entendemos que não ia resultar. O desalinhamento cultural, em termos de ego e obsessão com as hierarquias, era tão evidente que não tivemos outra hipótese senão cancelar a oferta.

CB Para nós não é nada raro desistir de negócios. Construimos algo muito especial na Irlanda, pelo que somos altamente seletivos quando procuramos empresas que se enquadrem culturalmente e que possamos verdadeiramente ajudar no seu percurso. Manter a disciplina nas fusões e aquisições é extremamente importante.

Qual será o vosso foco ao longo dos próximos 12 meses ?

SH Na Capital Solutions, as três empresas estão em fases diferentes de evolução. A Inver Re juntou uma equipa de resseguro de diferentes partes da Ardonagh e cresceu significativamente face ao ano homólogo tendo essa equipa reunida numa só organização. Temos uma linha de produção sólida para os recrutamentos e vendas, por isso 2023 vai ser um ano de execução.

A MGA especializada Globe Underwriting que inclui Geopolitical Violence e a Cooper Gay vão juntar-se pela primeira vez. As empresas têm planos individuais por isso agora é preciso considerá-las dos vários pontos de vista e identificar oportunidades de crescer em conjunto e de aprendermos uns com os outros.

Gostáramos de apoiar a Robus para que esta crescesse e comesse a operar em mais países. A equipa é fantástica e queremos levar as suas capacidades a mais clientes, incluindo membros da Brokerslink.

O que agrega todos estes planos é o elevado investimento o elevado crescimento para a Ardonagh International. E isto vale tanto para as nossas aspirações no resseguro como para a corretagem de seguros de retalho na Europa.

CB A Ardonagh Europe não tem tido pressa de adquirir empresas ou EBITDA. O importante é encontrar a plataforma certa e, geralmente, isso leva mais algum tempo porque essas empresas tipicamente não estão à venda; a Arachas não estava. É preciso muito diálogo e tempo para as pessoas ficarem à vontade e depois é que as coisas aceleram um pouco, quando elas começam a pensar em vender.

Abril 2021

É lançada a Ardonagh Global Partners, seguindo-se à aquisição da AccuRisk Solutions numa joint-venture com o Amynta Group, a sua primeira aquisição nos Estados Unidos. Esta área de negócio é liderada por Des O'Connor e dedica-se às aquisições fora do Reino Unido e Europa

Maio 2021

Arachas adquire BJP Insurance

A Léons foi a última empresa que a Ardonagh Europe comprou em 2022. O que vos atraiu nessa empresa?

CB É uma empresa incrível com uma grande história e tradição baseada num serviço de grande qualidade ao cliente. É um serviço de topo exigente e eles são muito claros acerca do que fazem e não fazem. Isso tornou-os muito atraentes. Já tinham sido abordados muitas vezes e dito sempre que não estavam à venda. Mas nós tínhamos uma ligação forte com eles através do José Manuel Fonseca e da Brokerslink, o que só demonstra a força da Ardonagh International a trabalhar em estreita colaboração.

Como começou esse diálogo?

CB Conheci o Sunny e o Nico em janeiro de 2022, em Amesterdão. A Léons era orgulhosamente independente, na verdade a primeira conversa serviu para o Sunny [Léons] decidir se merecíamos ser acionistas. Ele sentia a responsabilidade de dar à sua excelente equipa de gestão a oportunidade de crescer e brilhar. Ele sabia que o mundo estava a mudar com as consolidações e que por vezes um jogador mais pequeno no mercado precisa da ajuda de um maior.

Que tipo de desenvolvimento podemos esperar agora que a Léons faz parte do Grupo?

CB Temos trabalhado de forma muito próxima para ver como podemos expandir a oferta de serviços deles, levando novos produtos ao mercado e ligando-os à nossa família alargada em termos de capacidade de colocação. Também temos estudado o desenvolvimento do seu modelo operacional para apoiar o crescimento em escala. Na Arachas passámos muito rapidamente de 100 para 700 pessoas. Queremos dotar a Léons do necessário para conseguir algo semelhante.

Como é que os dados alimentam a vossa estratégia?

SH A Ardonagh Portfolio Solutions desenvolveu-se bem com competências de colocação transversais a vários ramos para partes do Negócio de Especialidade, mas acredito que, em termos de oportunidade, ainda só vimos a ponta do icebergue.

Quando se juntam dez mil colegas e 13 mil milhões de dólares em prémios, somos algo diferente. Temos a oportunidade de, em nome dos nossos clientes, criar soluções melhores agindo como um organismo mais coeso à medida que interagimos com as seguradoras com quem temos negócios.

É também uma grande oportunidade para as seguradoras porque não há mais corretores com a nossa dimensão, capacidade ou ambição, com oportunidade de criar soluções de colocação de seguros novas e interessantes.

CB Concordo, o uso de dados traz grandes vantagens na colocação. Na Irlanda, assinámos recentemente uma capacidade exclusiva com a Berkshire Hathaway para o seguro de frotas, que a Arachas vai proporcionar, enquanto grossista, através da nossa empresa Capital Insurance Markets. Não adquirem seguros de frota em nenhuma outra parte do mundo, mas fizeram-no com a Ardonagh por causa da qualidade dos dados. Trabalhámos durante um ano para poder mostrar o desempenho do risco segmento por segmento e veículo por veículo.

Algum do trabalho feito pelo Ardonagh Analytics Lab na Irlanda trata do benchmark de produtos. Aí analisamos como é que o programa de seguros de determinado cliente se compara às melhores estruturas de cobertura de risco de que beneficiam os seus concorrentes. Temos a capacidade de descobrir lacunas, por exemplo, em D&O ou ciber numa comparação com outras empresas no mesmo setor é uma ferramenta muito importante no apoio aos gestores de conta – e isso é um recurso relevante para outras partes do Grupo.

Junho 2021

Ardonagh Global Partners lança Ethos Broking Australia para impulsionar M&A
Grupo Ardonagh lança a Inver Re, nova corretora de resseguro

Julho 2021

Lançamento da Ardonagh Europe; Connor Brennan nomeado CEO, continuando como CEO na Arachas



A aquisição da MDS completou-se em dezembro. Quais os próximos passos?

DC A primeira coisa a dizer é que o que quer que aconteça será conduzido pela equipa de gestão da MDS. Estive em Lisboa em fins do ano passado para uma sessão de planeamento e rapidamente vimos a possibilidade de a MDS atingir o triplo da dimensão que tem hoje. Usaremos os nossos recursos para avançarmos mais depressa em Portugal, Brasil e África. O acesso à Ardonagh Specialty, o maior grossista independente de Londres, também é significativo no que respeita à escolha de produto e capacidade de colocação que aporta à MDS e à rede alargada de membros da Brokerslink.

“

Algun do trabalho feito pelo Ardonagh Analytics Lab na Irlanda trata do benchmark de produtos. Aí analisamos como é que o programa de seguros de determinado cliente se compara às melhores estruturas de cobertura de risco de que beneficiam os seus concorrentes. Temos a capacidade de descobrir lacunas, por exemplo, em D&O ou ciber numa comparação com outras empresas no mesmo setor é uma ferramenta muito importante no apoio aos gestores de conta – e isso é um recurso relevante para outras partes do Grupo.”

Novembro 2021

Steve Hearn nomeado Global CEO da Inver Re, seguindo-se à aquisição das operações de seguros da BGC Partners

Junho 2022

Arachas adquire Stuart Insurances
Ethos Broking Australia anuncia cinco aquisições

Julho 2022

Arachas pretende adquirir Glennon Insurance e Apex Insurance

Será que uma empresa pode tornar-se demasiadamente grande?

- SH** A beleza da Ardonagh é que, como grupo, usufruímos de todas as vantagens de sermos grandes quando se trata de poder negocial, recursos e conhecimento, mas sem aquilo que as pessoas podem considerar aspetos negativos, como um modo de atuação uniformizado ou demasiados níveis de gestão.
- DC** Concordo. É por isso que adquirir as empresas certas e tirar partido disso, bem como partilhar aquilo que as torna especiais, é tão eficaz.
- CB** A forma como a Ardonagh International e as outras partes do Grupo operam independentemente significa que crescer com os parceiros certos criará mais oportunidades para as outras partes do Grupo.

Quais foram para vocês os momentos altos de 2022?

- DC** A conferência da Brokerslink no Porto foi sensacional. Foi uma ocasião verdadeiramente internacional e aguardo com entusiasmo a conferência em São Paulo este ano.
- CB** Formar a Ardonagh Europe e vê-la a funcionar. Ir aos diferentes países com as suas culturas, aprender novas dinâmicas de mercado e conhecer os líderes que acredito virão a ser nossos futuros parceiros foi entusiasmante.
- SH** A aquisição da MDS pela Ardonagh. Para mim, o José Manuel é um parceiro de negócios há muitos anos, foi diretor da minha empresa e fui seu Adjunto na Brokerslink. A sua empresa é uma cliente importante da minha, os seus colegas parceiros importantes dos nossos e ele é um amigo. Fazer parte do mesmo grupo, na mesma equipa de liderança com o José Manuel, Des e Conor, completa o círculo de forma fantástica.



José Diogo Silva, Ariel Couto, Steve Hearn, Des O'Connor, José Manuel Fonseca, Ricardo Pinto dos Santos, Steve Dando, Jorge Luzzi, João Alvardia & Tomos Ashfield @Brokerslink Conference 2022, Porto

Setembro 2022

Inver Re lança equipas de resseguro e soluções de capital nas Bermudas

Outubro 2022

Concretizada a aquisição do Léons Group

Novembro 2022

Acordo de aquisição da Envest na Austrália
Arachas adquire O'Malley-Griffin

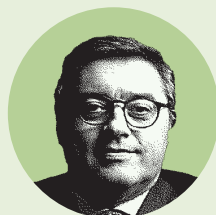
Ardonagh International Board

Membros do Conselho de Administração



**Aurelio
Cusaro**

Presidente interino
Ardonagh International
Ardonagh Group CIO



**José Manuel
Fonseca**

Vice Presidente da
Ardonagh International



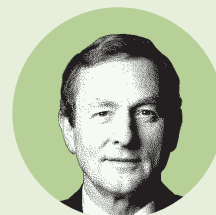
**Diane
Cougill**

Ardonagh Group CFO



**Pat
Butler**

Diretor Independente
Não-Executivo



**Enda
Kenny**

Diretor Independente
Não-Executivo

CEOs



Conor Brennan

CEO Ardonagh Europe
CEO Arachas



Des O'Connor

CEO Ardonagh Global Partners



Steve Hearn

CEO da Capital Solutions

“

É uma honra juntar-me ao Conselho de Administração da Ardonagh International como Vice-presidente. Ao longo dos últimos dois anos, a Ardonagh desenvolveu significativamente a sua presença global e continua empenhada em consolidar a sua plataforma internacional, atraindo empresas independentes, de todo o mundo, líderes no seu setor. É com grande entusiasmo que integro esta equipa fantástica e prestigiada e espero contribuir para a ambiciosa estratégia de crescimento do grupo ao longo dos próximos anos.”

José Manuel Fonseca



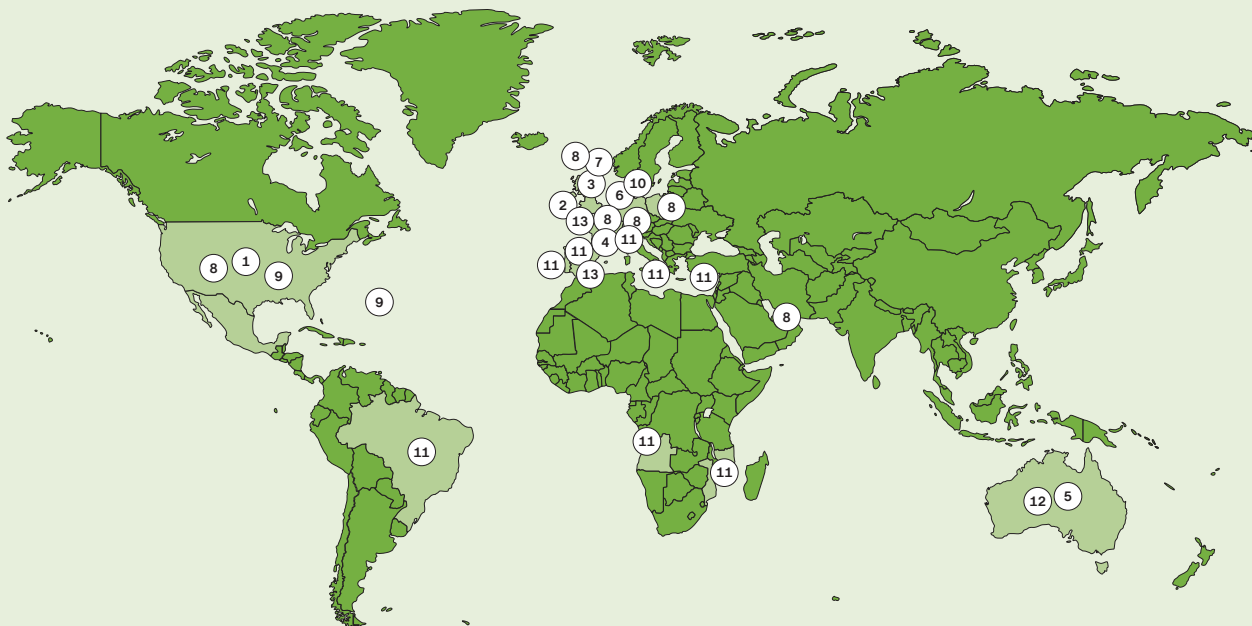
Dezembro 2022

Concretizada a aquisição da MDS
Arachas adquire D&D Insurances
MDS adquire a Brokers no Brasil

2023

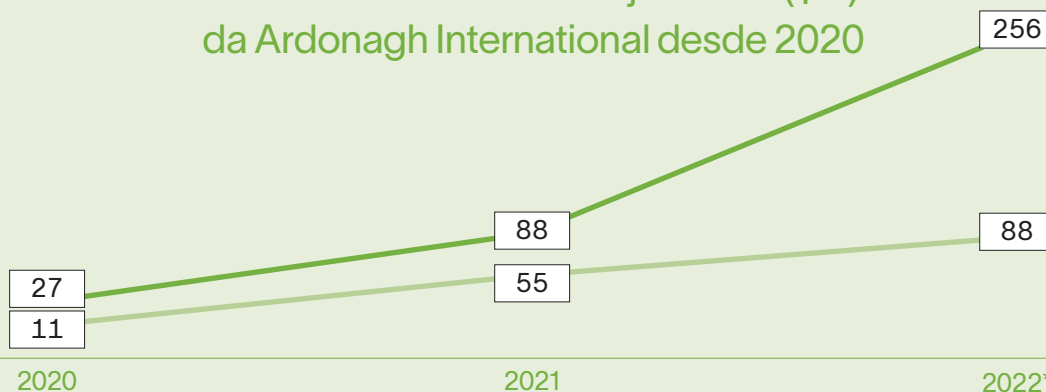
Capital Solutions junta-se à Ardonagh International, incluindo a Inver Re, Robus, Cooper Gay, Globe Underwriting e Ardonagh Portfolio Solutions
É constituído o Ardonagh International Board

Entrar na Ardonagh é fazer parte de uma rede internacional de corretores independentes líderes dos seus mercados locais



- 1 AccuRisk** *EUA*
MGU independente e líder especialista em resseguro de excesso de perdas no segmento de seguros médicos
- 2 Arachas** *Irlanda*
Corretor líder de mercado com presença nacional e forte concentração em PMEs e linhas especializadas
- 3 Ardonagh Retail and Specialty** *Austrália, Bermudas, Brasil, Chile, China, França, Alemanha, Hong Kong, Malásia, Peru, Singapura, África do Sul, Turquia, EAU, Reino Unido, EUA*
Mais de 40 marcas que são líderes nos seus segmentos-alvo. Focada na vertente de retalho no Reino Unido, mas gerindo negócios de Especialidade em todo o mundo.
- 4 Cooper Gay** *França*
MGA que oferece soluções específicas para riscos especializados, como desporto, ciber, aeroespacial
- 5 Envest** *Austrália*
Empresa de investimento e distribuição de seguros com uma carteira diversa de marcas e presença na Austrália
- 6 Geo Europe** *Holanda*
MGA concentrada em ciber, D&O, responsabilidade civil profissional e violência política
- 7 Globe** *Reino Unido*
Grupo de subscrição que oferece soluções de risco e produtos únicos de Ciber, Engenharia, Silvicultura, Marítimo e Transportes, assim como seguros patrimoniais no mercado norte-americano
- 8 HWF Partners** *Reino Unido, DUBai, França, Alemanha, Polónia, EUA*
Corretor especialista em seguros de M&A
- 9 Inver Re** *Reino Unido, Bermudas, EUA*
Inver Re traz uma perspetiva nova ao resseguro e uma alternativa credível num mercado em que a escolha e flexibilidade são cada vez mais limitadas
- 10 Léons** *Holanda*
Corretor especialista em seguro comercial e HNW
- 11 Grupo MDS** *Portugal, Brasil, Angola, Moçambique, Espanha, Malta, Suíça, Chipre, México, EUA*
Líder de mercado em Portugal e maior corretor independente no Brasil. Membro fundador da Brokerslink
- 12 Resilium** *Austrália*
Corretor líder de mercado com presença nacional e relações com mais de 100 seguradoras
- 13 Robus** *Guernesey, Gibraltar*
Grupo independente de gestão de seguros, serviços fiduciários e consultoria a cativas, (res)seguradoras de mercado aberto, intermediários de seguros e outras entidades empresariais pelo mundo

Crescimento e EBITDA ajustados (\$m) da Ardonagh International desde 2020



■ Receita (£m)
■ EBITDA ajustado (£m)

*Últimos 12 meses incluindo aquisições e sinergias acordadas e completas, 30 setembro 2022

We innovate and evolve with you

Insurance distribution wants solid alliances and innovative technology to evolve its digital strategy.

MPM: for over 30 years innovating in insurance management software for Agents, Brokers and Bancassurance.



www.mpmssoftware.com

 kirey group
mpm | insurance
software solutions

GRUPO MDS

De Portugal para o mundo

“Deus quer, o homem sonha, a obra nasce”.

Fernando Pessoa

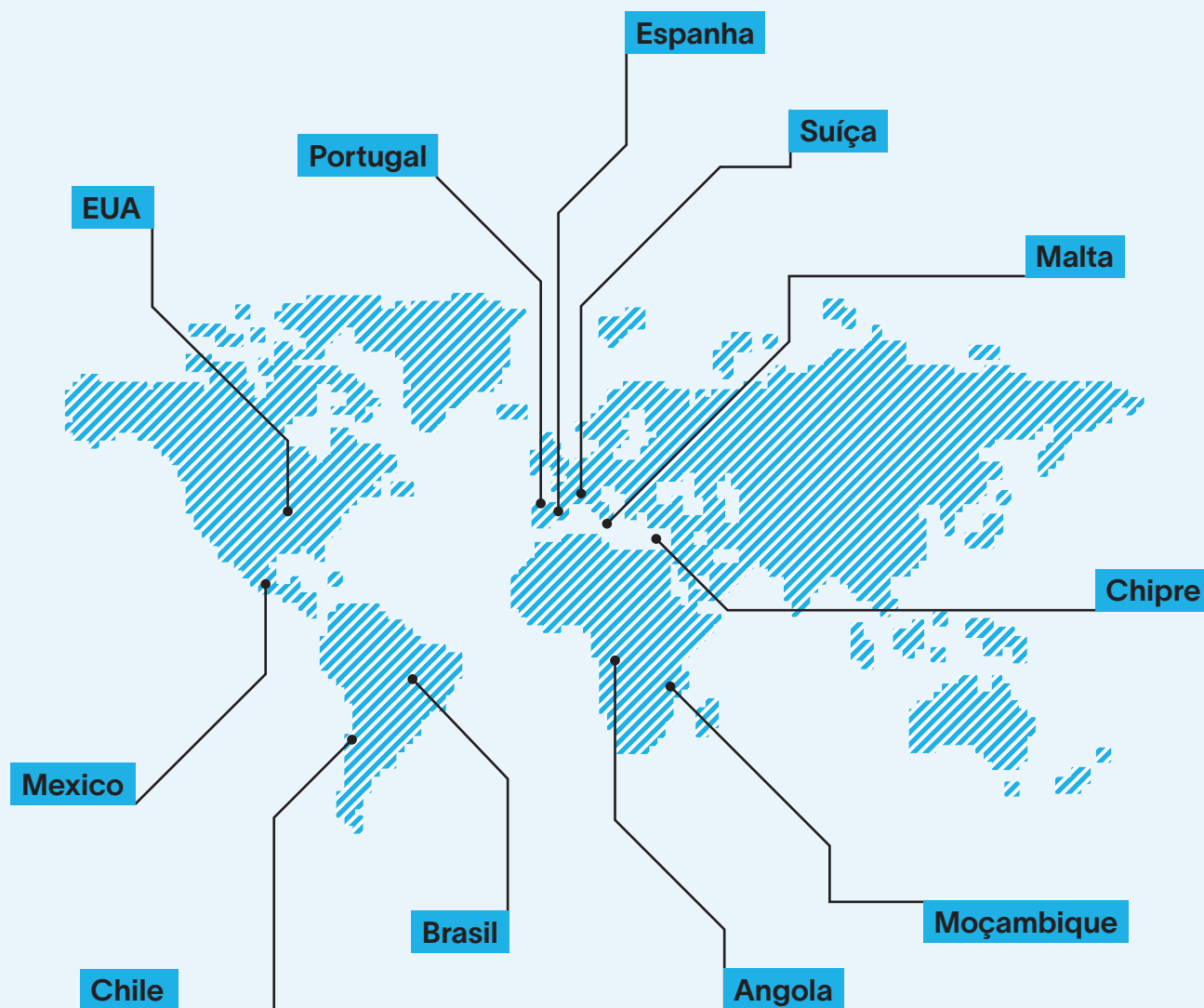
Tudo começou com uma ideia, uma visão pioneira sobre gestão de risco, e em 1984 foi criada a MDS, como um departamento interno da Sonae para gerir os seguros e a política de risco do Grupo. Mas a ambição era maior. Movida pela visão de uma liderança determinada, a MDS construiu uma empresa global, inovando nos processos e apostando na multiespecialização, nas pessoas e na inovação e tecnologia, alargando o portefólio de soluções com uma estratégia de expansão através de

fusões e aquisições a nível nacional e internacional. De Portugal para o mundo, o grupo ultrapassou fronteiras e tornou-se um broker internacional, potenciado por uma rede mundial de corretores – a Brokerslink, criada pela MDS em 2004, hoje presente em mais de 130 países. Líder de mercado em Portugal desde 2005, top 3 no Brasil, um *player* de referência em Angola, Moçambique, presente em Espanha e Malta. O ano de 2022 marca o início de um novo capítulo na história do Grupo MDS, com

a concretização do processo de aquisição por parte do Grupo Ardonagh, o maior grupo independente de corretagem de seguros do Reino Unido e um dos 20 maiores brokers a nível mundial. A sua aposta na MDS demonstra o posicionamento de referência no setor conquistado ao longo dos anos. Esta operação vai potenciar a trajetória de crescimento da MDS, dotando-a de importantes recursos em especialização, tecnologia e capital, que se traduzirão em claros benefícios para os seus clientes, parceiros e colaboradores.

Presença direta em 11 países

+131 países
através da Brokerslink



36

Escritórios



111m€

Volume de negócios



1100

colaboradores



Portugal
Angola



Brasil

1 MM€

Prémios geridos

2000

- José Manuel Fonseca entra na MDS como CEO



2002

- Aquisição de 45% da corretora de seguros brasileira Lazam, propriedade do Grupo Suzano

2005

- Aquisição da Unibroker, que posicionou a MDS como corretora líder em Portugal até hoje

2007

- Aquisição de participação de 32% na corretora londrina Cooper Gay, tornando-se o maior acionista e representando o maior investimento português no setor segurador a nível internacional

2008

- Criação da Seguros Continente, em parceria com o maior retalhista de Portugal, Continente

2010

- Ricardo Pinto dos Santos, atual CEO da MDS Portugal, junta-se ao grupo
- Segunda Conferência Global da Brokerslink acolhida pela MDS em Lisboa
- Aquisição da corretora brasileira Quorum
- Investimento na Coral, dando origem à MDS Auto, corretora especialista no ramo automóvel

2011

- João Alvalá, atual CEO da MDS Africa, entra na MDS
- Criação da HighDome pcc, uma Protected Cell Company



Brokerslink

2004

- Criação da Brokerslink, no Porto, que se transformou numa corretora global

2003

- Investimento na Pérouse, corretora francesa, formando-se a Pérouse-MDS

2001

- Aquisição da First Assur, corretora francesa na Internet, primeira aquisição da MDS



2009

- Grupo Suzano adquire 49% da MDS Holdings
- Consolidação no Brasil com aquisição da ADDmakler e Miral, duplicando a dimensão
- Primeira Conferência Global da Brokerslink, em Hong Kong
- Lançamento da revista FULLCOVER, projeto criativo desenvolvido pela equipa MDS, reconhecida hoje como importante ferramenta de partilha de conhecimento

2013

- Jorge Luzzi, líder mundial em gestão de risco, entra na MDS assumindo liderança da RCG (anteriormente Herco)
- Início das operações da MDS em Angola



2018

- José Diogo Silva entra no Grupo
- Ariel Couto assume a liderança da MDS Brasil como CEO
- Aquisição da corretora Reinsurance Solutions em Portugal
- José Manuel Fonseca nomeado *Broker Leader of the Year* pela FERMA



2022

- Ardonagh completa aquisição do Grupo MDS
- MDS Angola torna-se líder de mercado
- Aquisição da CredRisk, corretora especialista no Brasil

2019

- Aquisição das corretoras brasileiras Ben's e Process

2023

- Aquisição da corretora Renaissance em Chipre
- Aquisição da consultora de risco MRM nos EUA e México
- Aquisição da Brokers, corretora brasileira especializada em benefícios
- Consolidação no mercado português através da aquisição da Pacific Insurance e First Agille
- José Manuel Fonseca nomeado Vice-presidente da Ardonagh International

2020

- Aquisição da Media Seguros em Angola

2016

- Expansão para Moçambique
- MDS investe em Espanha através de *joint-venture* com a Filhet-Allard

2015

- Lançamento da MDS RE, corretora de resseguro que opera em Portugal e África

2021

- Grupo Ardonagh estabelece um acordo de aquisição de 100% do Grupo MDS
- José Manuel Fonseca nomeado "Pessoa do Ano" pela Câmara do Comércio Portuguesa em São Paulo, no Brasil
- Lançamento da MDS App, ferramenta com que os clientes individuais podem gerir a sua carteira de seguros e património
- Aquisição da Tovese e QH Consulting no Brasil
- Aquisição das corretoras portuguesas Media+, Segurtime, Ex-Libris, Origem Segura, RJS & SJR
- Parceria estratégica com a Coverflex, empresa portuguesa inovadora que oferece soluções flexíveis de compensação



Áreas de atuação

Corretagem de Seguros

Portugal · Brasil · Espanha
Angola · Moçambique · Chipre

Consultoria de Risco

Ibéria · Brasil · África
EUA · México

Corretagem de Resseguros

Portugal · Brasil · África

Cativas e Transferência Alternativa de Risco

Malta



**UMA
SEGURADORA
PRA CHAMAR
DE ~~PARCEIRA~~
AMIGA.**

**É CLARO QUE
ISSO IMPORTA
PRA VOCÊ.**

Com mais de 80 anos no mercado e presente em mais de 100 países, a **MAPFRE** está sempre ao seu lado, cuidando do que é importante para você.

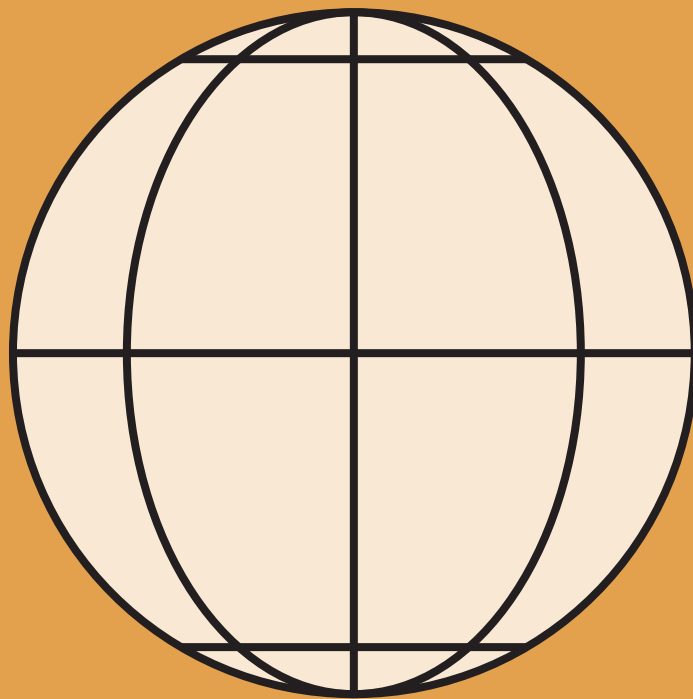
São milhares de colaboradores contribuindo para uma sociedade mais sustentável e solidária e para que você avance com tranquilidade.

 **MAPFRE**

Cuidamos do que é importante para você

Brokerslink

Por todo o mundo



Apresentamos

Innovative Corporate Risk Management, **Croácia**

Nart Insurance & Reinsurance Brokerage, **Turquia**

RSG Corredores de Seguros y Reaseguros, **Chile**

Gestão de Riscos Empresariais com inovação

Uma corretora de seguros “boutique”

A ICRm é uma empresa especialista em corretagem de seguros e consultoria de risco fundada em 2010 com especialização em seguros de património e responsabilidades, proteção contra perdas de exploração e vários riscos de responsabilidade civil profissional. Hoje, as principais áreas de especialização da ICRm são: Seguro de responsabilidade profissional, D&O, seguros transacionais, linhas financeiras, produção alimentar e energias renováveis.

A entrada na Brokerslink

Considerando a vasta experiência internacional dos fundadores originais da empresa, sempre existiu a intenção de crescer além-fronteiras e partilhar as melhores práticas de todo o mundo com os clientes da ICRm. A Brokerslink não só acolheu com grande entusiasmo a ICRm na sua família global como ainda a dotou da capacidade de prestar apoio profissional a clientes que procuram alargar as suas operações a outros países.

Naturalmente, os recursos e soluções proporcionados pela equipa central da Brokerslink e outros membros permitiram expandir de forma decisiva a presença e a capacidade da ICRm.

Desafios e oportunidades para corretores

A Croácia ainda é um mercado em desenvolvimento com menos de 30% dos prémios brutos emitidos sob gestão de corretores. Existem vários desafios no mercado nacional, dos quais o maior é a falta de capacidade de subscrição a que vem somar-se um mercado em endurecimento após um longo período de queda nas tarifas.

O desenvolvimento do mercado croata de seguros e corretagem

Após a plena integração na UE mediante a introdução do Euro e do espaço Schengen no início de 2023, espera-se que ocorra um crescimento mais agressivo no prémio médio per capita e no volume total de prémios. Isto permitirá que os corretores de seguros se tornem a opção habitual para as empresas e permitirá à ICRm concentrar-se em oferecer soluções de especialidade e à medida.

Atrair e reter talento

A ICRm prefere contratar estudantes que possam vir a tornar-se seus colaboradores quando completarem os estudos. A corretora proporciona-lhes um ambiente muito motivador e tranquilo onde podem desenvolver os seus interesses, as suas aptidões e competências no setor de seguros. E, naturalmente, a oportunidade de trabalhar em programas de seguro internacional com diversos países e pessoas de todo o mundo é algo que atrai as novas gerações de corretores de seguros.



Ivica Vučetić
Managing Partner, ICRm

Fundada

2010



7 colaboradores



2 escritórios



Mais de €5 milhões
de prémios sob gestão

www.icrm.hr



As lindíssimas cataratas do Parque Nacional dos Lagos de Plitvice, maior parque nacional da Croácia que abrange quase 30.000 hectares

“
A ICRm acredita que a corretagem de seguros continuará a ser predominantemente um “negócio de pessoas” independentemente dos avanços tecnológicos e das soluções inovadoras. Contudo, é indiscutível que o uso de tecnologias avançadas traz numerosas vantagens a toda a comunidade incluindo clientes, parceiros e colaboradores.”

Tendências e desafios no horizonte do setor

A ICRm acredita que a corretagem de seguros continuará a ser predominantemente um “negócio de pessoas” independentemente dos avanços tecnológicos e das soluções inovadoras. Contudo, é indiscutível que o uso de tecnologias avançadas traz numerosas vantagens a toda a comunidade incluindo clientes, parceiros e colaboradores.

Por exemplo, será interessante ver como a IA poderá ajudar os corretores num momento em que as seguradoras começam a usá-la mais frequentemente.

A visão da ICRm para o futuro

Ao longo dos passados 12 anos, a ICRm construiu uma reputação de corretora “boutique” com uma sólida reputação na gestão de riscos complexos. Continuará a oferecer soluções únicas e à medida aos seus clientes através de uma combinação muito própria de parceria e amizade.

Como as seguradoras ajudam a combater a inflação e desenvolver a resiliência

As seguradoras devem ter a capacidade de oferecer coberturas acessíveis às famílias de baixo rendimento. Podem também criar oportunidades de aprendizagem em termos de literacia financeira e gestão de dívidas ao mesmo tempo que trabalham com os governos para desenvolver novos mecanismos de transferência de risco para os mais afetados pela subida drástica dos preços. Tais como seguros baseados em índices que ativam o pagamento de indemnizações quando certos limiares na subida de preços são atingidos. Existe também a necessidade de produtos especificamente concebidos para proteger contra fenómenos climáticos extremos e outros desastres naturais.



Croácia, no limiar da Europa

Este belo país na costa do Mar Adriático está a tornar-se um dos mais populares destinos do turismo internacional devido ao seu litoral longo e pitoresco, mais de mil ilhas e paisagens naturais magníficas, excelente gastronomia e vinhos e uma reputação de grande hospitalidade. É um país onde abundam a história e a cultura. De facto, a Croácia tem a maior quantidade de Património Cultural Imaterial da Humanidade classificado pela UNESCO — 14 itens, concretamente. Qualquer fã da série Game of Thrones no mundo reconhecerá muitos locais onde a série foi filmada, no litoral de Split e Dubrovnik.



Dubrovnik: fortalezas Lovrijenac e Bokar vistas desde as antigas muralhas a sul



Risotto negro com chocos, uma das mais saborosas receitas croatas, altamente recomendada

O que deve ver

Com uma natureza variada desde os altos picos das montanhas às vastas florestas e à costa mediterrânica, a Croácia é um paraíso para os amantes da natureza. Sendo um país de pequena dimensão, os visitantes podem facilmente apreciar todos os cenários diferentes no mesmo dia. A Croácia é um país mediterrânico. Com 1.224 ilhas, o cristalino Mar Adriático é a verdadeira atração turística da Croácia. Excelentes ligações entre a costa e as ilhas fazem da Croácia um dos mais belos destinos de férias de verão.

Onde comer

Uma viagem pela variedade de paladares e sabores da Croácia é, desde logo, motivo suficiente para visitar o país: do soberbo marisco ao cordeiro no espeto, guisados suculentos, deliciosas trufas e espargos selvagens, castanhas e cerejas, abundantes na sua estação. Em Ston encontrará ostras frescas e nas florestas de montanha em Gorski Kotar pratos de caça. Na Eslavónia, folhas de couve recheadas e, no interior da Ístria, alguns dos melhores azeites do mundo.

Onde ficar

Muitas cidades na Croácia, frequentemente muralhadas, parecem museus vivos: Zadar, Trogir, Šibenik, Korčula e Dubrovnik. Há um pôr-do-sol magnífico sobre o Adriático para aqueles que caminham nas muralhas. Na Croácia continental, o castelo medieval de Trakošćan, capital barroca da Croácia; Varaždin, a "aldeia étnica" de Tito; Baranja, terra do vinho, ou a prospeção do ouro em Medjimurje; todas aguardam os visitantes. As suas cidades, de Zagreb à Ístria, Dalmácia, Lika, Eslavónia e Dubrovnik, são berço de alguns dos mais famosos viajantes, inventores, cientistas e atletas do mundo. Em cada canto das antigas cidades da Croácia são visíveis os traços do passado turbulento da Croácia, onde muitos sítios de exploração arqueológica remontam ao Império Romano, como é o caso de Salona, perto de Split, ou o anfiteatro de Vespasiano em Pula.

Nart Insurance & Reinsurance Brokerage

Construir o futuro com base na tecnologia e talento

 NART foi fundada em 1999 por Levent Nart, anteriormente CEO da Nordstein Allgemeine, UAP e Axa Turkey, que se licenciou na Universidade de Colônia. Através da sua participação em redes internacionais de corretores e parcerias com as maiores empresas de corretagem, a NART pode colocar negócios em todo o mundo, oferecendo os seus serviços a mais de 60.000 clientes individuais e empresariais. Fora de Istambul, a empresa tem filiais em Ankara, İzmir, Bursa Antalya, Diyarbakır e Gaziantep. O conhecimento internacional da NART e as suas capacidades em resseguros permitiram-lhe conquistar grandes clientes globais, sendo que mais de 50% do seu volume de negócios vem atualmente de empresas internacionais. As principais especializações da NART são em energia, construção, indústria pesada, farmacêuticos, têxteis, retalho, gestão de risco, logística, alimentos e bebidas e defesa dos interesses do cliente em caso de sinistro.

A entrada na Brokerslink

A NART juntou-se à Brokerslink em 2009 e participou na sua primeira conferência global nesse ano, em Hong Kong. Levent Nart, fundador da NART Insurance & Reinsurance Brokerage e atual Presidente do Conselho de Supervisão da NART, esteve presente nessa conferência.

Nessa altura, a Brokerslink contou com 67 participantes na sua conferência global. A última Conferência Global, no Porto em 2022, acolheu 361 participantes de 71 países.

A Brokerslink cresceu muitíssimo nos últimos anos e aquele pequeno grupo de 67 pessoas tornou-se uma empresa que tem hoje uma presença em mais de 130 países de todo o mundo. A NART cresceu lado a lado com a Brokerslink para se tornar a maior corretora local e independente na Turquia.

A Brokerslink permite à NART colocar negócios e lidar com sinistros por todo o mundo, assegurando com toda a confiança ao seu cliente que, em qualquer parte do mundo em que opere, seja uma grande unidade fabril na América do Norte ou um mega-projeto de construção na América do Sul, terá acesso a um parceiro forte que lhe presta ajuda e assistência com a legislação local, colocação de apólices no mercado, e gestão de sinistros.

A rede ainda oferece uma compreensão aprofundada sobre diferentes dinâmicas no mercado e perspectivas das empresas.

Esta diversidade proporciona acesso a vários mercados, modelos de exploração comercial e produtos de seguro que, de outra forma, não estariam disponíveis diretamente. A Brokerslink traz força e unidade. Qualidades e parcerias que, nestes tempos difíceis de mercados financeiros voláteis, aumento de fusões e aquisições e incerteza política, são mais importantes que nunca.

Desafios e oportunidades para os corretores

Os desafios globais, da pressão económica e sobre os recursos, bem como os prejuízos crescentes, tiveram impacto sobre a indústria seguradora global. Como se não bastassem essas pressões, a escalada da inflação e das taxas de juro, acrescidas de mudanças nas políticas fiscais, vieram acrescentar pressão ao rendimento sobre os investimentos.

Todos estes fatores parecem combinados para alimentar uma continuação do endurecimento do mercado na maior parte dos países. Lidar com estas condições de mercado difíceis será talvez o maior desafio que enfrentam os corretores de hoje, e os desafios são acompanhados pelas alterações nas expectativas dos clientes, pela falta de inovação e ainda por uma força laboral em envelhecimento.



Denise Nart
Presidente da Comissão Executiva e Membro do Conselho de Administração, Nart

Fundada
1999



120 colaboradores

www.nart.com

Os sinais de endurecimento do mercado criam verdadeiros desafios para corretores e clientes. No mercado turco, as seguradoras aumentam as suas tarifas, reduzem a capacidade disponível, baixam os limites e introduzem exclusões relacionadas com a Covid-19 e os confinamentos.

O desenvolvimento do mercado turco de seguros e de corretagem

Em 2021, o mercado turco registou volumes de prémio de 105 mil milhões de liras turcas (cerca de 10 mil milhões USD). O mercado é dominado pelos seguros não-vida (83%), 36% dos quais representados pelo seguro automóvel de danos próprios e de responsabilidade civil.

A concorrência é muito elevada na Turquia, com um mercado de preços baixos ao longo dos últimos 10 anos, que mudou subitamente em 2022. As tarifas e franquias estão a aumentar e as coberturas são analisadas mais criteriosamente.

Denise Nart, Presidente do Conselho Executivo e Membro do Conselho de Administração da NART, acredita que o mercado irá endurecer ainda mais em 2023 e que os próximos cinco anos são muito difíceis de prever. “Acredito que, tanto na Turquia como no mundo, durante os próximos anos veremos uma

consolidação entre as seguradoras. De facto, as parcerias e os acordos, têm-se tornado uma necessidade para a maior parte das seguradoras se concentrar nas suas competências chave e melhorar a sua tecnologia. É um momento desafiante para uma indústria que tem sido tradicionalmente avessa ao risco, conservadora e lenta na sua evolução. Mas os intervenientes no mercado de seguros devem agora desenhar novas estratégias, trabalhar em soluções digitais, inovação e processos orientados para o cliente”, acrescenta.

Espera-se que o mercado turco cresça 20% a 25% em média, em termos reais, nos próximos anos. É quase certo que haverá crescimento nas áreas de seguro ciber, energias renováveis, riscos políticos, seguros paramétricos, soluções de gestão de risco, soluções cativas e soluções digitais de seguro. As soluções para as economias de partilha também se tornarão cada vez mais importantes.

Atrair e reter talento

Há, sem dúvida, uma lacuna crescente no talento disponível no seio da indústria seguradora, que está a assumir uma importância crítica. Existem mais trabalhadores a aproximar-se da reforma do que jovens

a tentar ingressar na profissão. É um saldo pouco saudável, que vai piorar se a corrida ao talento no mercado continuar a contratar subscritores, atuários e corretores experientes em vez de procurar atrair e investir na população com menos de 30 anos.

“As empresas precisam de se comprometer”, comenta Denise, “a investir tempo e dinheiro nos jovens, em vez de andar à procura de pessoal experiente. Na NART, por exemplo, desafiamos 20 estudantes universitários todos os anos para virem passar um dia inteiro connosco e depois selecionamos 10 a 15 para fazerem estágios connosco. E resulta. O nosso diretor de energia e construção, que também integra o nosso conselho de administração, começou como estagiário, como foi o caso dos nossos diretores de sinistros e P&C. Gostamos de sangue novo e de desenvolvermos o nosso próprio talento. Pode ser um esforço maior se pensarmos na formação e planeamento de carreira, mas vale a pena: são quadros leais, absorveram a cultura da empresa e trazem ideias e formas de pensar novas.”

Acrescenta: “O futuro, o que está por vir, pode ser entusiasmante. Com a competição pelo talento a aumentar, acredito que muitas empresas irão formar os seus próprios colaboradores e investir em atrair os jovens”.



Vista da Baía do Corno Dourado e mesquita Süleymaniye em Istambul

Tendências e desafios no horizonte do setor

Há várias tendências tecnológicas no mercado que podem transformar a natureza dos seguros. Podemos nomear algumas: os grandes volumes de dados, a inteligência artificial, dispositivos robóticos, a *blockchain*, tecnologia de drones, veículos autônomos, assistentes de voz, economia dos consumidores, indústria 4.0...

A NART há muito que se dedica ao processo de digitalização. Constituiu uma comissão digital autónoma há 8 anos, liderada pelo Gestor de Transformação Digital, que reporta ao Conselho de Administração. Esta comissão tem 10 membros e cada um trabalha num departamento diferente da empresa. Participa neste processo o maior número de colaboradores possível, porque não se trata de uma questão meramente tecnológica, mas também de gestão e de pessoas.

“Se não tivermos uma equipa a participar ativamente no processo de transformação digital, o processo está condenado ao fracasso”, diz Denise.

O enfoque está na automatização dos processos internos, numa experiência do cliente mais rápida e personalizada e nas vendas digitais. E os maiores desafios estão sempre ligados a este ambiente em mudança constante. Mas, como disse Darwin, “Não é a espécie mais forte que sobrevive, nem a mais inteligente, mas a que mais depressa se adapta à mudança”.

A visão da NART para o futuro

A NART participa ativamente no mercado há mais de 23 anos e é a maior corretora independente de seguros e resseguros na Turquia, com 120 colaboradores e seis escritórios regionais. As principais vantagens competitivas da NART são: especialização em riscos complexos e específicos, com experiência de longa data na colocação de riscos grandes e sofisticados em diversos mercados internacionais de resseguro incluindo o Lloyd's (sendo uma das 2 corretoras turcas das 120 no mercado com uma licença Lloyd's); cultura da empresa; conhecimento e inovação digitais; forte consciência de marca e presença global, através da rede internacional da Brokerslink.

No futuro, a NART continuará a dedicar-se à satisfação do cliente, rentabilidade e digitalização. Ao desenvolver as suas capacidades de resseguro, também pretende expandir a sua pegada global.



Vista da Torre Galata, torre medieval no Bairro Galata de Istambul



Baklava turca com amendoim e pistacho, uma das mais famosas sobremesas da gastronomia turca

↳ Turquia, o “berço da civilização”

A Turquia, terra natal da NART, é um país exótico onde o oriente e o ocidente se encontram, abraçando a Europa e a Ásia. Tem uma história fascinante, cidades vibrantes e uma arquitetura sofisticada, incluindo os impressionantes palácios e mesquitas, assim como as suas belas praias, montanhas, pessoas amigáveis e oportunidades de fazer compras e apreciar a excelente gastronomia.

O que deve ver

Em Istambul, a Cidade Velha, a Hagia Sophia e a Mesquita Azul. Vá à Cisterna da Basílica, deambule pelo interior do palácio de Topkapi, faça um cruzeiro pelo Bósforo, compras no Grande Bazar e deixe-se surpreender pelos dervixes dançarinos; aproveite uma limpeza corporal profunda num Hammam tradicional; visite o Galatport para fazer compras e apreciar as vistas.

Onde comer


Restaurante Mikla, Turk Fatih Tutak, Neolokal, Before Sunset, Restaurante 1924, Alaf Kuruçeşme, Aheste, Lacivert.

Onde ficar

Mandarin Oriental Kuruçeşme, Four Seasons Bosphorus, Ciragan Palace, Four Seasons Sultanahmet; mas se procura uma experiência mais próxima e pessoal, recomenda-se o Sumahan on the Water.

RSG Corredores de Seguros y Reaseguros

Um negócio de pessoas

 RSG foi fundada no princípio da década de 1980 como corretora familiar especializada em seguros de empresas e desde logo desenvolveu uma divisão de corretagem de resseguros. Nos seus quarenta anos, incorporou o negócio e carteiras de outras quatro corretoras, tendo alguns dos seus parceiros saído, e outros sido incorporados na empresa. A corretora tem mantido relações de longo prazo com clientes e colaboradores e continuado a dedicar-se à sua atividade principal e foi desenvolvendo a especialização em nichos de seguros e conhecimento especializado, à medida que o país e as oportunidades iam evoluindo. A atividade principal da RSG é o seguro de empresas e negócios que, na sua opinião, continuará a ser um “negócio de pessoas”, em que compreender a atividade económica de um cliente e prestar conselho e serviços profissionais será sempre fundamental para oferecer soluções adequadas de gestão de risco e seguros. Hoje, as principais áreas de especialização da RSG são: industrial, empresarial, construção e engenharia, seguros de vida e não-vida, bem como caução e resseguro.

A entrada na Brokerslink

A capacidade de formar equipa com corretoras com uma visão semelhante em diversas partes do mundo permite à RSG Chile oferecer um serviço internacional a clientes com interesses além-fronteiras ao mesmo tempo que presta serviços locais a clientes dos seus parceiros de rede com interesses no Chile. A RSG vê a Brokerslink como uma organização ativa orientada para o crescimento, que mantém a flexibilidade e as identidades individuais dos seus membros.

Desafios e oportunidades para corretores

Enquanto a economia mundial se debate com as sequelas da Covid e da agitação política, muitas empresas concentram os seus esforços na redução de custos e eficiência, com muitos projetos de investimento e infraestruturas a marcar compasso de espera devido a custos em crescimento e incerteza a longo prazo. Neste cenário, os clientes/decisores estão naturalmente mais orientados para questões de preço. As seguradoras estão a priorizar a rentabilidade na subscrição mais do que nunca, empurrando os preços para cima, exatamente o tipo de notícia que os clientes não querem receber.

Uma vez que a maior parte das empresas chilenas não tem entre os seus colaboradores gestores de risco ou de seguros, as decisões sobre seguros nas empresas mais pequenas são geralmente tomadas pelos proprietários, ao passo que nas empresas maiores este tema é tratado pelas equipas financeiras, de compras ou de operações. Como estas equipas não costumam ter experiência significativa em seguros ou sinistros, existe uma tendência para simplificar excessivamente as questões de risco e seguros até ocorrer um sinistro, momento em que a adequação dos limites e âmbito da cobertura rapidamente se tornam a maior preocupação.

Como corretora, a RSG Chile acredita que tem de manter um equilíbrio delicado entre a compreensão das necessidades dos clientes e as expectativas realistas sobre o que é possível em cada mercado. Em última análise, a RSG procura manter uma abordagem profissional e ajudar os seus clientes a tomar decisões informadas.



Andres Errázuriz Herrera
CEO, RSG

Fundada

1982



54 colaboradores



1 escritório



\$40M de prémios sob gestão

www.rsgchile.cl

O desenvolvimento do mercado chileno de seguros e corretagem

O mercado de seguro chileno tem sido competitivo desde a eliminação do monopólio sobre o resseguro na década de 1980.

Os produtos de retalho e bancários tornaram-se comuns nos últimos 20 anos: a maior parte da população tem acesso a seguros para consumidores através dos seus prestadores de serviços financeiros mais do que através de corretoras tradicionais e independentes. As plataformas tecnológicas também têm evoluído e concorrem com os bancos e instituições financeiras.

O mercado de seguro não-vida continuará a ser caracterizado por uma forte necessidade de seguros contra desastres naturais, em particular os terremotos, devido à natureza sísmica do país, que tem impacto sobre todas as áreas com densidade populacional significativa no Chile.

O setor dos benefícios de colaboradores precisará de evoluir no Chile para complementar a nova regulamentação sobre segurança social e à medida que o acesso aos cuidados de saúde privados se torna mais dependente de programas de benefícios privados ou empresariais.

O mercado segurador manter-se-á competitivo e o desafio será equilibrar a qualidade da cobertura com o preço num cenário económico complexo.

Atrair e reter talento

A RSG é uma empresa que opera no mercado há 40 anos. Desenvolveu um estilo e cultura empresariais que, na sua essência, são colaborativos e baseados em equipas, mais do que na competição interna. Ao recrutar, a RSG dá prioridade à adaptação à cultura da empresa sobre o crescimento imediato da sua carteira. Pretende atrair pessoas que, acredita, se integrarão nos valores e estilo das equipas e que contribuirão para a bolsa de talentos, com o objetivo de um sucesso conjunto. Ao longo dos anos, a corretora tem incorporado parceiros mais jovens, dando-lhes participação no negócio e nos seus resultados. O objetivo último é manter a natureza da corretagem como um “negócio de pessoas”.

Tendências e desafios no horizonte do setor

Na carteira tradicional de seguro de grandes clientes e empresas, a tecnologia é uma ferramenta chave, facilitando tarefas rotineiras e permitindo uma flexibilidade no trabalho que teria sido impensável há poucos anos. Embora a RSG não imagine a tecnologia a substituir os serviços profissionais em áreas de seguro mais complexo, gradualmente virá a dominar a venda de produtos

massificados ao consumidor, especialmente os produtos obrigatórios e padronizados. Nestes tipos de seguro conseguem-se eficiências de custo reduzindo a intervenção humana ao mínimo. A RSG procura sempre formas de usar a tecnologia criando uma diferenciação sustentável, adicionando valor genuíno ao cliente de forma consistente com a filosofia do grupo.

A visão da RSG Chile para o futuro

A RSG tem uma equipa de profissionais altamente qualificados, apoiada por quadros experientes que, em conjunto, formam o núcleo do pessoal da corretora. A equipa tenta reduzir o número de pontos de contacto com que qualquer cliente tem de lidar, assegurando que a interação do lado do cliente se resume a um número relativamente pequeno de pessoas, tendo todas conhecimento genuíno da sua empresa e da situação corrente de seguros e sinistros. A intenção é manter as relações com os clientes a um nível pessoal.

A estratégia da RSG é continuar a aumentar a sua atividade principal de forma orgânica, desenvolvendo negócios de nicho à medida que surgem as oportunidades e integrando outras corretoras equivalentes ou complementares à sua carteira.



Rano Raraku era a principal pedreira onde se colhia o material para as esculturas monolíticas a que chamamos Moai, criadas pelo povo Rapa Nui

➤ Aventura e natureza no Chile

O Chile é uma longa e estreita faixa de terra, rodeada de mar e montanhas, com centenas de parques e reservas naturais, um extenso litoral com praias de areia branca e o mais árido deserto do mundo, o que faz do país um paraíso para os amantes da natureza e as atividades ao ar livre. Em 2022, pela terceira vez, o Chile foi reconhecido como Melhor Destino Verde do Mundo pelos World Travel Awards, bem como Melhor Destino Romântico e de Aventura na América do Sul.



As Lagoas Altiplánicas na Reserva Nacional Los Flamencos, uma reserva natural localizada na Região de Antofagasta no norte do Chile

O que deve ver

- São Pedro de Atacama, um oásis no deserto, é o centro da cultura de Atacama e preserva o seu legado cultural e arqueológico. A área circundante conta com uma paisagem de beleza única com as suas formações rochosas típicas da atividade vulcânica e erosão pelo vento. Graças à clareza dos seus céus, a área é um dos melhores lugares no planeta para observar estrelas e levar a cabo estudos astronômicos.
- Santiago, a capital, onde se concentra a atividade cultural, económica e administrativa do país, está num vale, rodeada de picos nevados. As estâncias de esqui nas imediações são uma excelente escolha para quem aprecia os desportos de inverno; as excursões enófilas são uma ótima forma de provar os vinhos do vale de Maipo e dos outros vales vizinhos.
- O Parque Nacional Torres del Paine, o mais belo da Patagónia e reserva de biosfera, inclui montanhas, glaciares, florestas e rios. É uma das áreas protegidas mais emblemáticas do Chile.
- A Ilha da Páscoa, ou Rapa Nui, fica a cinco horas de avião da capital. É famosa pelos seus locais arqueológicos e pelas gigantescas e misteriosas *moais*, monólitos talhados com forma humana.

Onde comer

Há uma grande variedade de restaurantes com uma oferta gastronómica que reflete a riqueza dos produtos locais; carne da melhor qualidade, peixe e marisco da costa do Chile, fruta e legumes da zona central e o melhor vinho produzido no país.

Onde ficar

O Chile tem excelentes hotéis, dos melhores estabelecimentos de cinco estrelas a opções mais acessíveis a todos os gostos e orçamentos.



A *cazuela de pollo* (canja de galinha) é uma das mais tradicionais sopas do Chile



A igreja de San Pedro de Atacama foi construída em 1745 e hoje é a mais importante obra de arquitetura a atrair visitantes à região.

A Blood foi a agência oficial
da MDS no **Reinventor** Mas quem
é a Blood?



Uma agência que entende
seu negócio, traduz em
Non Stop Xperience
e é sangue bom?

Prazer, blood.

Non Stop Xperience é mais que um evento,
diferente de uma campanha e melhor para os seus
consumidores. É tornar o contato em uma história,
em algo que torne o momento inesquecível.
É isso o que nos motiva, que nos torna diferente
e faz parte do nosso DNA.

**Está no nosso sangue e nos 6 continentes,
12 países e mais de 44 cidades pelas quais
passamos** e doamos nosso sangue para cada
um dos nossos clientes.



ONU



E a nossa presença é notada pelos consumidores,
mas não pelo meio ambiente, a blood se tornou a
**primeira agência Carbon Free da América
Latina** através da parceria com a **AMBIPAR**
e agência oficial do Pacto Global ONU.

**Ser lembrando é fácil, ser
inesquecível é com a blood.**

blood

get over
the line



@blood.ag



blood@blood.ag

TRAN QUILI DADE



O nosso objetivo é ser um verdadeiro parceiro para a vida dos nossos clientes e agentes.

Isso significa desenvolver soluções simples, inovadoras e sustentáveis para prevenir, assistir e proteger.

A solução 5T é a nossa mais recente conquista, baseado em pacotes de seguros que oferecem

aos nossos clientes uma proteção cada vez mais personalizada para as suas necessidades diárias.

Em 2023, mantemos o nosso foco na satisfação do cliente para sermos o seu parceiro para a vida.

Brokerslink

Retrospectiva do ano

José Manuel Fonseca, Chairman da Brokerslink, reflete sobre momentos chave do passado da Brokerslink, os seus desafios e oportunidades, e encara com entusiasmo o crescimento e evolução da empresa em 2023 e nos anos seguintes.



Ambição global

A Brokerslink nasceu em 2004 quando cinco amigos se juntaram com a ideia de criar uma rede global de corretagem. A Brokerslink era uma rede puramente europeia na altura, mas a ambição global já presente quando da fundação cumpriu-se em 2008 quando três redes regionais se juntaram, com a Brokerslink a dar as boas-vindas à Pan Asian Alliance, da Ásia e à Alinter da América Latina, bem como a uma corretora dos EUA.

A partir daí a rede cresceu, mas só em 2009 teria lugar a primeira conferência verdadeiramente global em Hong Kong. Foi então,

provavelmente, que a Brokerslink deu o maior passo para se tornar o que é hoje, reunindo parceiros e afiliados de todo o mundo, partilhando ideias, conhecimento e perspectivas, com oradores como o reconhecido ex-CEO da AIG International, Nick Walsh.

A rede continuou a desenvolver-se e, em 2015, iniciou-se um novo capítulo com a sua constituição enquanto empresa, tal como a conhecemos hoje. Uma transformação de um modelo puro de rede a uma corretora global que detém e opera um negócio global de corretagem.

Mudanças políticas e regulamentares

Nos anos mais recentes têm surgido regras e regimes mais protecionistas, mas esta é uma realidade sempre em movimento. Com as mudanças de governo, por exemplo nos EUA e Brasil, ou com o impacto do Brexit, tem variado o nível de protecionismo e os quadros legislativos. Mas a nossa indústria é fluida e muito capaz de se adaptar e reagir, aconselhando e facilitando a transferência de risco. Em toda a rede, e através da partilha de conhecimento, temos a capacidade de nos adaptar a essas mudanças e avançar.

Refletindo sobre anos recentes

Quando recordamos o impacto da Covid-19, para além do impacto humano devastador, do ponto de vista do negócio teve vantagens e desvantagens. Como rede global, a interação pessoal e as relações são parte inegável do ADN da Brokerslink. Manter estas relações tornou-se obviamente mais difícil ao longo dos últimos três anos.

Mas da crise pode nascer a oportunidade. Foi um estímulo para adotar os novos canais de comunicação digital. Isto ajudou a alargar o público nos eventos, mesmo que virtualmente, introduzindo novos rostos e ideias. Ao longo de dois anos, a Covid poderia ter limitado ou levado a uma contração da rede, mas a Brokerslink entrou em novas

geografias e mercados e agora está presente em 130 países por todo o mundo.

Os encontros presenciais da Brokerslink em Casablanca, no Panamá, Zagreb e Saigão, bem como os eventos da indústria, regressaram em pleno. Para a Brokerslink, é sem dúvida de destacar o sucesso da conferência anual no Porto em maio de 2022, onde mais uma vez se reuniu um número recorde de participantes, reafirmando o nosso empenho coletivo na missão e ideais da Brokerslink, estando agora mais fortes que nunca.

Olhando para 2023

Olhando para o futuro, a Brokerslink continua a evoluir, de uma rede de empresas com uma atitude semelhante para uma empresa que detém e gere uma rede. Continua, certamente, a manter a sua visão: ser uma corretora global baseada num ecossistema colaborativo.

A Brokerslink continuará a alavancar as características únicas e sofisticadas da sua rede. Operando e oferecendo os serviços dos seus parceiros e afiliados, e entre estes, desenvolvendo oportunidades de negócio, controlando e aproveitando a capacidade das empresas de maior dimensão na rede.

A Brokerslink continuará a crescer, a investir na rede e nas suas pessoas, com base

no compromisso dos parceiros e afiliados chave para permitir o fluxo de negócios através da rede. Continuará a aproveitar a sua capacidade coletiva, mantendo os princípios fundadores e criando valor para todos.

2022: ano de crescimento recorde

A Brokerslink continuou a expandir a sua presença geográfica e a investir em cada vez maior especialização. A rede foi reforçada pela integração de três novos parceiros e vinte e um novos afiliados da América do Sul, África, Europa e Médio Oriente; especialistas em tecnologia ao abrigo do programa B.tech e em gestão de risco.

Boas-Vindas à Ardonagh Specialty

No início de 2023, a **Ardonagh Specialty**, maior corretora especializada independente do mercado de Londres, tornou-se parte da Brokerslink.

Esta adesão traz todo o negócio da Ardonagh Specialty, enquanto parceira, à Brokerslink, adicionando marcas como a Price Forbes, Bishopsgate e Inver Re.

Este foi um momento significativo para a Brokerslink. Os novos parceiros trazem mais força e especialização no mercado e ainda soluções de corretagem à rede, facilitando assim o acesso aos mercados de Londres e do Lloyd's.

Destaque à Gossler, Gobert & Wolters e à Associated Insurance Consultants

Em setembro de 2022, a Brokerslink deu as boas-vindas à mais antiga empresa de corretagem na Europa continental: **Gossler, Gobert & Wolters (GGW)**. A GGW foi fundada na Alemanha em 1758 e aporta mais de 250 anos de experiência em corretagem ao negócio. A corretora abrange um enorme leque de áreas incluindo a logística, seguro marítimo e de iates, linhas privadas, publicidade e entretenimento, e tem equipas de juristas, quadros especializados em gestão de empresas, economistas e especialistas em seguros que oferecem soluções personalizadas a empresas de média dimensão.

Também foi anunciada a integração da **Associated Insurance Consultants (AIC)** na rede como corretora afiliada no Médio Oriente. A AIC tem sede nos Emirados Árabes Unidos (EAU) e representa a Brokerslink no Bahrain, Kuwait, Líbano, Omã, Qatar, Arábia Saudita, EAU e Jordânia. As suas principais linhas de negócio incluem seguros patrimoniais, acidentes pessoais, seguro marítimo e de engenharia e *employee benefits*. A AIC também trabalha com numerosas linhas pessoais incluindo produtos vida e não-vida e linhas de especialidade como equídeos, ciber e riscos políticos.

O programa B.tech continua a crescer

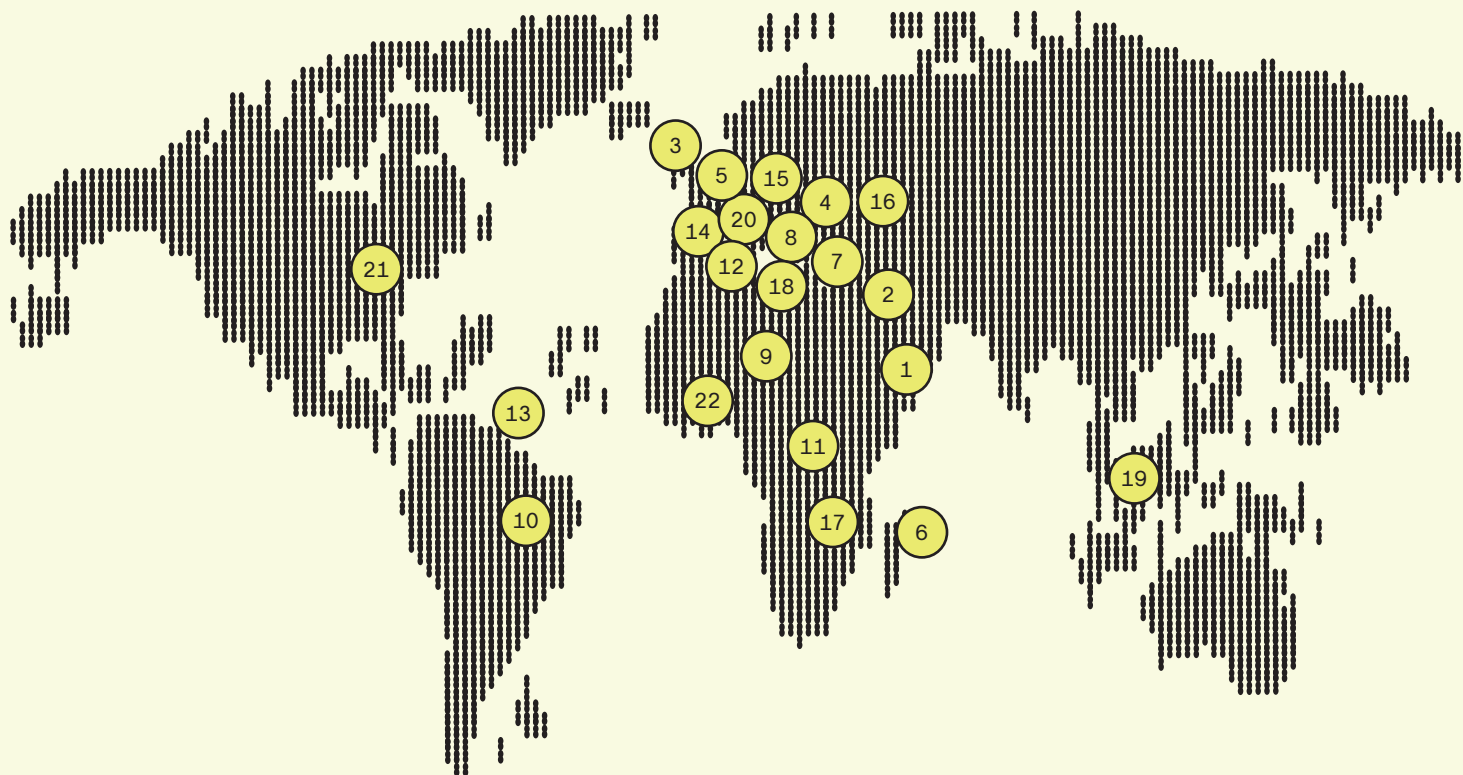
Após lançar com sucesso o programa B.tech no início de 2022, a rede aumentou o seu número de afiliadas tecnológicas para oito empresas digitais altamente inovadoras.

A **IT Power** entende a transformação digital como nova linha de demarcação entre as empresas que crescem e as que estagnam. Especializando-se em soluções adaptáveis para grandes entidades nacionais e internacionais, a IT Power do Brasil tem mais de 25 anos de experiência no fornecimento de ecossistemas de seguros com resultados concretos.

A **Uncharted** é uma empresa tecnológica que dá a corretoras, MGAs e seguradoras acesso a uma plataforma de seguros em regime de computação remota. A Uncharted, de Singapura, tem por missão tornar o seguro digital fácil e rápido sem olhar para a dimensão da empresa do cliente.

A **Xceedance** é um fornecedor global de soluções de transformação digital e serviços analíticos especializados na assistência virtual para a indústria seguradora. A empresa, baseada nos EUA, está particularmente bem posicionada para ajudar parceiros e afiliados da rede a enfrentar os desafios da era digital e cumprir os seus objetivos empresariais de longo prazo.

Novos parceiros e afiliados



- | | | | | | |
|----------|---|-----------|---|-----------|----------------------------|
| 1 | Addis Etiópia | 8 | Insurance Financial Solutions Montenegro | 16 | Status Azerbaijão |
| 2 | AIC Bahrein, Kuwait, Líbano, Omã, Qatar, Arábia Saudita, EAU, Jordânia | 9 | Intercora Níger | 17 | TIB Zimbabué |
| 3 | Ardonagh Specialty (Bishopgate, Inver Re, Price Forbes) Reino Unido | 10 | IT Power Brasil | 18 | Tripolis Líbia |
| 4 | Destine Roménia e Moldávia | 11 | LG Conseil Congo | 19 | Uncharted Singapura |
| 5 | GGW Alemanha | 12 | Maher Argélia | 20 | Virtual-i Suíça |
| 6 | HVA Courtage Ilha da Reunião | 13 | PRFC Trindade & Tobago | 21 | Xceedance EUA |
| 7 | Instrade Bulgária | 14 | Sammy Free Espanha | 22 | YOA Nigéria |
| | | 15 | Satum República Checa e Eslováquia | | |

Conferência do Porto: o evento mais aguardado da Brokerslink em 2022!

361 participantes **71** países

36 oradores **28** patrocinadores **40** gestores de risco

Após um intervalo obrigatório de dois anos por causa da pandemia, regressou a conferência global da Brokerslink.

A conferência de 2022 teve lugar em 26 e 27 de maio no Porto e foi um enorme sucesso! Foi um evento inteiramente presencial, tendo por anfitrião o MDS Group, parceiro fundador. Incluiu sessões e oradores de grande interesse, dezenas de reuniões, um intenso networking e agradáveis momentos sociais.

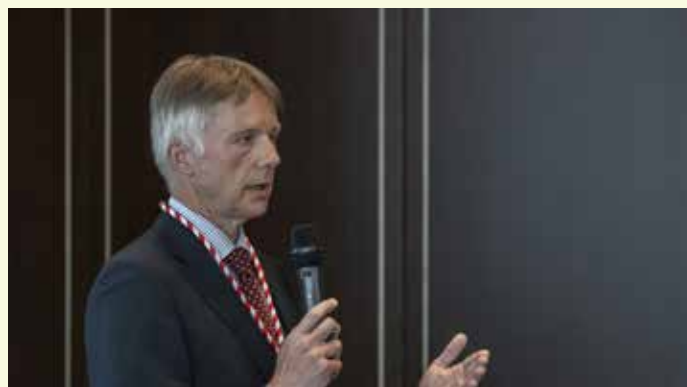
O evento ultrapassou recordes. Estiveram presentes 361 participantes de 71 países diferentes, juntamente com 40 gestores de risco sénior como parte do Risk Managers Forum, 36 oradores e 28 patrocinadores.

Participaram oradores de grande qualidade, nomeadamente:

- Andreas Berger, Swiss Re Corporate Solutions
- Bernardo Pires de Lima, Analista de Relações Internacionais
- Laurent Freixe, Nestlé
- Marcel Chad, Piiq Risk Partners
- Mark Hue Williams, Piiq Risk Partners
- Martin Thormälen, Munich Re
- Rui Moreira, Presidente da Câmara do Porto
- Steven Braekeveldt, Ageas Portugal
- Tim Marshall, Jornalista e Autor

Várias sessões promoveram discussões estimulantes acerca da evolução dos seguros e do mundo, tais como:

- Compreender e alavancar o ecossistema DI&I para um maior impacto
- Riscos e oportunidades emergentes na indústria de aviação
- Sete grandes efeitos da competição entre as grandes potências



Dirk Wegener, Presidente da FERMA e Global Head of Corporate Insurance do Deutsche Bank Group inaugura o Risk Managers' Forum



Laurent Freixe, Executive Vice President & CEO América Latina, Nestlé



José Manuel Fonseca brinda com participantes

- Tendências tecnológicas transformam os modelos de negócio dos seguros – seguros integrados (*Embedded Insurance*) e subscrição apoiada por IA em crescimento
- Prestação sustentável de cuidados de saúde
- O poder da geografia na política global

Também fez parte da agenda a 4.ª edição do Risk Managers Forum. Um evento exclusivo liderado por Jorge Luzzi, Presidente da APOGERIS, que contou com a participação de 40 gestores de risco de todo o mundo para debater os cenários de risco, em grande mutação, e como enfrentar os desafios emergentes. Este evento também contou com a prestigiada e especial participação do Presidente da FERMA, Dirk Wegener.

A conferência de 2022 também apresentou

o primeiríssimo B.tech Hub, uma área onde os participantes podiam ficar a conhecer empresas tecnológicas inovadoras que oferecem valiosas soluções, desde a ciber-segurança às plataformas de gestão de sinistros.

Durante os dois dias do evento, dedicado à exploração dos desafios e oportunidades com que a indústria se debate, houve ainda tempo para os momentos sociais por que a conferência é conhecida. Os convidados puderam apreciar os lugares mais icónicos da bela cidade do Porto: um jantar de *networking* com uma visita à Casa da Música, um fabuloso jantar de gala e entretenimento de qualidade no Palácio da Bolsa e, no último dia, relaxaram no World of Wine (WOW Porto), antes de regressar a casa.



Conferência de São Paulo 2023

2023 será outro ano entusiasmante, tendo lugar a conferência anual a 19-20 de outubro em São Paulo, com a MDS Brasil no papel de anfitriã.

Com a 7.ª maior economia do mundo e 7.º maior mercado de consumo, São Paulo é não só uma cidade de negócios, mas também é conhecida pela sua animação e cultura. Oferece alguns dos melhores restaurantes, centros comerciais e diversões do mundo.



Brokerslink Risk Management

A Risk Management Practice foi criada com a missão de satisfazer as necessidades da rede da Brokerslink relativas a uma vasta carteira de serviços de consultoria de risco.

Liderada pelo reconhecido especialista em gestão de risco Jorge Luzzi, CEO da RCG – Risk Consulting Group, os fundadores deste grupo incluem a Augustas Risk

Services, B.Riley Advisory Services e RCG.

Refletindo a natureza colaborativa da rede, as três consultoras trabalham juntas como equipa para oferecer os seus serviços em várias áreas da gestão de risco. Estas incluem enterprise risk management (ERM), continuidade operacional, gestão de risco em seguro, engenharia

de risco, logística, cadeias de fornecimento e ciber-segurança.

Os serviços específicos disponibilizados incluem avaliação de riscos, inspeção de riscos, ERM, análise de riscos, controlo de perdas e continuidade operacional.

RIMS 2022

A Brokerslink teve o prazer de regressar ao RIMS – Risk World Annual Conference & Exhibition em São Francisco de 10 a 13 de abril.

O stand #1701 da Brokerslink, localizado numa zona central do Moscone Center, serviu de ponto de

encontro a todos os parceiros e afiliados, e aí puderam apresentar a sua empresa, serviços e equipas, podendo conhecer e formar laços com potenciais parceiros.

Os famosos Pequenos-Almoços e Cocktails oferecidos pela rede foram

um tremendo sucesso pelo número de participantes, pelas conversas e diversão!



Nova adição à equipa



Liliana Baptista passou para a equipa central da Brokerslink em outubro de 2022. Com 20 anos de experiência em marketing e gestão de eventos na MDS Portugal, e vasto conhecimento da indústria seguradora, a Liliana conhece bem a Brokerslink e acompanha-a de perto desde a sua fundação em 2004, com participação especialmente notável no planeamento e

execução bem-sucedida da conferência global produzida todos os anos pela equipa.

Trabalhando no Porto, em Portugal, Liliana passa a ser Gestora de Marketing e Eventos, coordenando e executando iniciativas e eventos relacionados com o marketing da Brokerslink.

MDS News

A MDS é finalmente parte do Grupo Ardonagh

Desde 2 de dezembro que o Grupo MDS faz parte da Ardonagh, uma das maiores plataformas de corretagem do mundo com 1,7b de receita e mais de 10.000 colaboradores. Esta operação reforça a trajetória de crescimento da MDS, dotando-a de novos recursos em especialização, tecnologia e capital, que se traduzirão em claros benefícios para os seus clientes, parceiros e colaboradores.

Este é um novo e entusiasmante capítulo na vida do Grupo MDS, que manterá a sua marca e equipa de gestão. A ambição para o futuro é de continuar

a crescer, oferecendo soluções inovadoras e os mais altos níveis de serviço aos clientes em todo o mundo, com acesso à dimensão, escala e recursos da Ardonagh.

Veja o vídeo



CEO do Grupo MDS junta-se ao Conselho da Administração da Ardonagh International

José Manuel Fonseca foi nomeado Vice-presidente do Conselho de Administração da Ardonagh International. A sua experiência e conhecimento, combinados com as melhores práticas e especialização internacional da MDS e Brokerslink, serão essenciais à identificação de novas oportunidades, contribuindo para o crescimento e sucesso do Grupo ao longo dos próximos anos.

Nos últimos dois anos, o Grupo Ardonagh expandiu a sua presença internacional significativamente, construindo um perfil líder na Europa, Austrália, EUA, África e América Latina. Ardonagh International, o segmento em mais rápida expansão do grupo, continuará de sucesso em sucesso para se tornar um verdadeiro centro de talento em todo o mundo.

Promover a Lusofonia no mundo

O CEO do Grupo MDS, José Manuel Fonseca, foi convidado a integrar o conselho consultivo do Conselho da Diáspora Portuguesa. Trata-se de um órgão composto por uma equipa de quadros dirigentes de várias empresas e instituições, e que tem como missão reforçar a nova estratégia da organização, potenciar

a rede de conselheiros de Portugal na diáspora portuguesa e alargá-la de forma a projetar a imagem do país no mundo. Enquanto broker com ADN e atuação no espaço lusófono, é para a MDS um orgulho contribuir para a promoção de Portugal no mundo.

José Manuel Fonseca orador convidado do EurAfrican Forum

O CEO do Grupo MDS foi orador convidado no EurAfrican Forum, um evento anual organizado pelo Conselho da Diáspora Portuguesa que reúne agentes de mudança de África e da Europa com o objetivo de discutir desafios comuns e promover sinergias. A sua intervenção no painel dedicado ao diálogo entre empresas centrou-se na temática da aliança UE-África, abordando o olhar da Europa nos negócios no continente africano e a aposta estratégica neste mercado e as suas potencialidades. José Manuel Fonseca destacou igualmente a importância do setor segurador para a sustentabilidade e criação de valor para a economia africana, e como a MDS, enquanto broker global com uma forte presença neste continente, tem apoiado as empresas nas suas operações nesta geografia.



Assista ao vídeo para ficar a par das principais ideias em debate

A MDS presente no V Encontro Angola / Portugal

Representada por João Alvardia, CEO da MDS África, a MDS participou no evento organizado pela Câmara de Comércio e Indústria Portugal Angola para a promoção de sinergias entre empresários dos dois países. Uma iniciativa que tem como missão o networking entre empresários portugueses e angolanos, contribuindo para o crescimento e desenvolvimento das

atividades económicas no país. Enquanto broker com posições de liderança em Angola e nos países de língua oficial portuguesa, o projeto da MDS em África passa por ser um corretor que cresce com o mercado e procura contribuir ativamente para seu crescimento, acrescentando valor, partilhando conhecimento e introduzindo inovação.



João Alvardia (CEO MDS Angola), João Luis Traça (Presidente CCIPA) e Carlos Marques Santos (CEO Refriango)

Andrea Hausherr junta-se ao Grupo MDS



Com uma larga experiência profissional e conhecimento dos mercados globais, Andrea Hausherr é desde novembro de 2022, Head of Corporate Strategy do Grupo MDS com o objetivo de apoiar na estratégia de crescimento e consolidação internacional do grupo.

Ao longo do seu percurso profissional passou por várias multinacionais, nomeadamente a The Coca-Cola Company, a Kraft Foods na Bolívia e a SymphonyIR em Madrid.

Em 2008, aceitou um novo desafio na área da consultoria

estratégica, integrando primeiro o Palladium Group, onde desenvolveu projetos em Espanha e nos Emirados Árabes Unidos, seguindo-se a Arthur D. Little.

Em 2013, inicia o seu percurso na atividade seguradora num broker em Santiago do Chile, integrando em 2015 a Axa Partners como Key Account Manager e posteriormente liderando a área de Commercial Excellence, Sales & Performance Efficiency, em Madrid.

MDS foi o anfitrião da Conferência da Brokerslink 2022

Em 2022, a Conferência Anual da Brokerslink realizou-se no Porto, cidade onde, há 17 anos, foram lançadas as bases para aquela que é hoje uma empresa global de corretagem presente em mais de 130 países. A MDS foi o broker anfitrião do evento que reuniu mais de 360 participantes provenientes de 71 países dos 5 continentes, e no qual estiveram em debate as tendências mundiais e o futuro do setor segurador e da gestão de risco.

Para a equipa MDS foi um enorme prazer receber a família Brokerslink e fazer parte de um evento de referência do setor. A colaboração, o espírito de equipa e a união vivida entre as equipas da MDS e da Brokerslink contribuiu para mais uma conferência de sucesso.

São Paulo é o próximo destino e, mais uma vez, a MDS terá a honra de acolher este importante evento.



Juntos de novo

2022 marcou o regresso da Festa de Final de Ano em formato presencial após dois anos de distanciamento social impostos pela pandemia. Um dos momentos de reencontro mais aguardados por todos os colaboradores das diversas geografias Grupo MDS para celebrar as alegrias, as vitórias, os laços

que nos unem e reconhecer os colegas e equipas que se distinguiram no ano.



MDS Brasil no maior festival de música do mundo



Com um elevado conhecimento e experiência na proteção de grandes eventos de entretenimento, a MDS Brasil foi mais uma vez escolhida como o corretor oficial do Rock in Rio Brasil, em 2022, garantindo, através do Seguro de Responsabilidade Civil Eventos, a proteção de pessoas e equipamentos do maior festival de música do mundo.

A MDS Brasil foi ainda a corretora de seguros oficial de outros dois grandes eventos: o Baile da Vogue e a São Paulo Oktoberfest.

Estas iniciativas inserem-se no pilar estratégico #MDSGO do Grupo MDS, que engloba uma série de ações em prol da sociedade, com o objetivo de apoiar a cultura, o desporto e o entretenimento.

Veja o vídeo
MDS @Rock in Rio



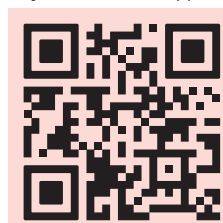
Lançada solução inovadora TechSafeGo

Dando mais um passo na sua estratégia de transformação digital, a MDS lançou, em conjunto com a Domestic & General e a MunichRe, o TechSafeGo, uma solução inovadora que veio preencher uma lacuna no mercado português na proteção de equipamentos usados, unindo a tecnologia aos seguros para proporcionar uma experiência única e totalmente digital.

Com a app TechSafeGo, disponível na Play Store e na Apple Store, o cliente pode contratar de forma fácil, rápida e online, um seguro

de danos acidentais e roubo ou de proteção contra quebra de ecrã, após o diagnóstico ao estado do telefone feito em tempo real, recorrendo à tecnologia desenvolvida pela MDS através de um motor de reconhecimento assente em Inteligência Artificial.

Faça download da App



Promoção da saúde mental no local de trabalho

Foi recentemente lançada a ASM - Aliança Portuguesa para a Promoção da Saúde Mental no Local de Trabalho, um projeto iniciado pela Encontrar+se, em parceria com a ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários, e da qual a MDS é um dos membros fundadores. Esta iniciativa tem como objetivo contribuir para a adoção de modelos de trabalho promotores da saúde mental e ajudar as organizações a quebrar o silêncio e o estigma em torno da doença.

Este é mais um passo importante da MDS no apoio e promoção do tema da saúde mental, uma causa de responsabilidade social que defende há vários anos, preocupada com o bem-estar e a felicidade dos seus colaboradores, procurando criar um ambiente de trabalho saudável e seguro e contribuir para desmistificar o tema na sociedade.

A MDS App, agora myMDS, está em todo o lado!



2022 foi um ano de inovações para a **myMDS**: um novo nome, uma imagem renovada e novas funcionalidades. Este é um projeto pioneiro e inovador, desenvolvido pela MDS Portugal, para proporcionar aos clientes uma melhor experiência na gestão dos seus seguros e património.

Por isso, tendo em vista a melhoria contínua do nosso serviço, a partir de agora com a myMDS já é possível pedir cotação de seguro para bens não segurados, fazer uma melhor gestão dos seguros com relatórios interativos e ter uma visão de todos os seguros sob gestão da MDS, entre outras.

Para além disto, já pode aceder a todas as funcionalidades da app no computador ou tablet, através da área de cliente myMDS, disponível no site da MDS.

Sem esquecer que, a partir de agora, através da App, os clientes têm acesso a uma rede de parceiros que oferecem condições especiais na aquisição de produtos e serviços dos mais variados segmentos – viagens, tecnologia, desporto, saúde, lazer, lar, automóveis, banca e seguros, e muitos mais!

Faça download da App



Operações no Brasil e em Portugal com crescimento recorde

Em 2022 o Grupo MDS prosseguiu com a sua estratégia de crescimento e consolidação internacional, quer organicamente quer através de aquisições, reforçando a sua posição de referência nas áreas de negócio em que atua.

No Brasil, adquiriu a Brokers, uma consultoria-boutique que oferece soluções de benefícios inovadoras e personalizadas, voltada principalmente para o mercado de médias empresas. Há 32 anos no mercado, detém uma carteira com mais de 120 mil vidas

seguras e prémios na ordem dos R\$ 280 milhões. Esta aquisição coloca a MDS entre as maiores corretoras deste segmento no país.

Em Portugal, comprou 100% do capital da mediadora Pacific Insurance, reforçando a liderança do mercado nacional e alargando o raio de ação em termos geográficos. Com uma carteira de mais de quatro mil clientes, em 2022, a Pacific Insurance geriu prémios de seguros na ordem dos quatro milhões de euros, encerrando o exercício com uma receita de 700 mil euros.

MDS reforça pegada internacional

No início de 2023, entrou numa nova geografia com a aquisição da Renaissance, corretora líder no Chipre, especializada em Gestão de Risco, Employee Benefits e Riscos Empresariais. A Renaissance tem vindo a crescer a dois dígitos nos últimos quatro anos, apesar do contexto pandémico e em contraciclo com o mercado local, atingindo em 2022 uma receita da atingiu 1,8 milhões de euros. Com esta aquisição o Grupo MDS continua a posicionar-se como uma plataforma de

crescimento internacional, dando assim um relevante primeiro passo para novas geografias, com particular foco na América Latina e África.

MDS compra RSG, uma das 10 maiores corretoras do Chile

Com a conclusão desta operação, o Grupo MDS dá o seu primeiro passo na expansão para a América Latina, após a consolidação no Brasil, entrando num mercado importante e com grande potencial de crescimento. A RSG tem uma relação de longa data com a MDS, sendo membro da Brokerslink desde 2016. Liderada por Andrés Errázuriz, é reconhecida pela sua capacidade de inovação no mercado chileno.

Conheça melhor a história da RSG nas páginas 126 a 128 desta edição da FULLCOVER.

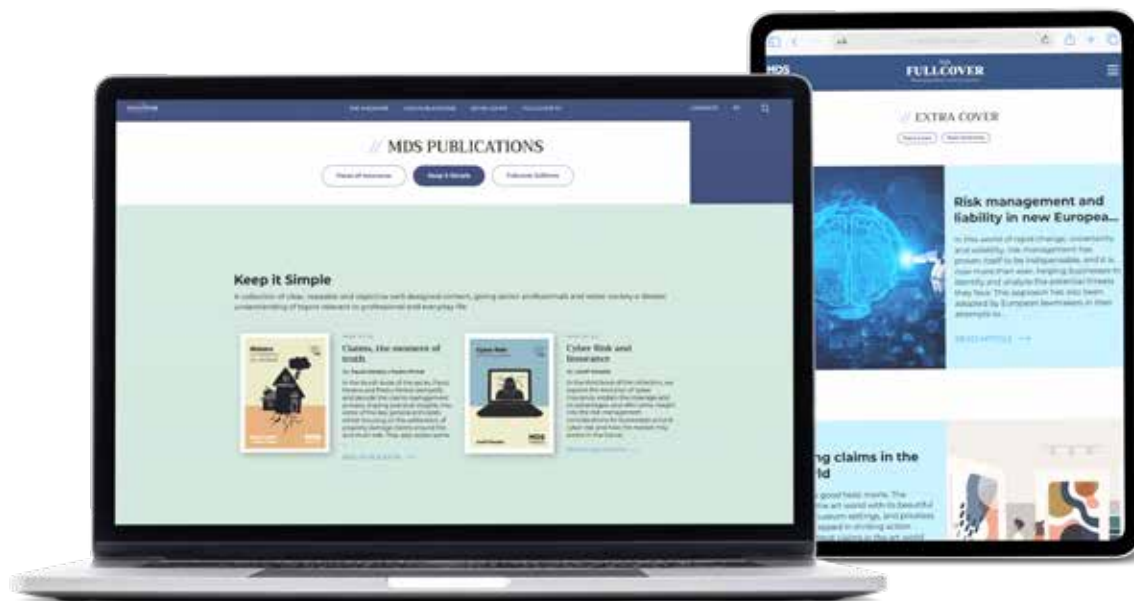



Christos Gavriel (Managing Broker e fundador da Renaissance), José Manuel Fonseca (CEO MDS Group) & José Diogo Silva (CFO MDS Group)

A FULLCOVER agora (também) é digital

A FULLCOVER nasceu em 2009, de um desejo e vocação da MDS de partilha de conhecimento sobre risco e seguros no mercado, e desde então tem vindo a consolidar a sua posição como uma publicação de grande alcance e prestígio, referida por alguns como “um verdadeiro objecto de culto”, ou mesmo, numa descrição que apreciamos particularmente, como uma autêntica “Vogue dos Seguros”!






 o longo destes anos a FULLCOVER tem sido espelho da nossa insaciável curiosidade, criatividade e capacidade de inovação. Pelas nossas páginas passaram seguradores e resseguradores, especialistas em gestão de risco, peritos, mas também estrategas, cientistas, políticos, médicos, juristas, especialistas em tecnologia e tantos outros, com conteúdos originais e com uma visão de futuro.

Do ponto de vista gráfico, de número para número desafiámo-nos sempre a melhorar, com capas disruptivas e impactantes e um design arrojado e de qualidade, que não deixam ninguém indiferente.

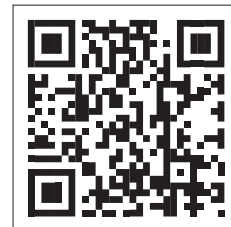
A edição em papel da FULLCOVER, tal como a conhecemos, sai uma vez por ano, e representa muito trabalho, duma equipa muito reduzida, mas resiliente. Todavia, há já algum tempo que sentíamos a necessidade de continuar esta partilha de conhecimento ao longo do ano, de “prolongar” a FULLCOVER de alguma forma, tornando-a ainda mais acessível, e o seu alcance ainda maior.

E foi então que nasceu a FULLCOVER digital.

Mas o site www.thefullcover.com é muito mais do que um site apenas da FULLCOVER. É certo, nele pode encontrar as várias edições da revista em formato digital. Mas pode encontrar também as restantes MDS Publications, colecções como Faces of Insurance (um retrato das vidas e carreiras de personagens de relevo do sector segurador e de risco), ou Keep it Simple (uma colecção de pequenos manuais com os conceitos básicos sobre diversas áreas de risco e seguros, numa linguagem acessível e simples, como o próprio título da colecção indica). Mais do que isso, conseguimos atingir o nosso objectivo de não “esgotar” a FULLCOVER na sua edição em papel: através da rubrica EXTRACOVER, publicamos todas as semanas novos conteúdos, artigos, entrevistas ou outras peças sobre risco e seguros, e os mais variados temas que já abordamos na FULLCOVER em papel, e que proporcionam uma permanente actualização sobre o que se está a passar no nosso mundo. Assim, a FULLCOVER, sem prejuízo de continuar a ter a sua principal e icónica edição – da qual não abdicamos – em papel, que sai na Primavera, mantém-se

“viva” ao longo do ano, permitindo-nos manter o contacto com os nossos leitores, e continuar a desenvolver a nossa missão de partilha de conhecimento. Afinal, a razão de ser da FULLCOVER, estar disponível para os nossos leitores, agora, não apenas uma vez por ano, mas sempre.

Aceda ao website e desfrute da leitura!



Legal Corner

Inteligência artificial e seguros

por

Angélica Carlini

Carlini Sociedade de Advogados



O tema da inteligência artificial (IA) tem ocupado parte importante dos estudos acadêmicos em diferentes áreas do saber. O debate, quase sempre, se dá em torno dos usos da tecnologia e dos benefícios e riscos dela decorrentes.

Na área de seguros o tema tem especial interesse porque o setor vive momento de adequação às inovações digitais com objetivo de buscar eficiência na prestação de serviços, redução de custos administrativos e criação de novos produtos, para ampliação do mercado.

A inteligência artificial é um processo computacional criado a partir de algoritmos e até o momento, não há uma definição que possa ser considerada unânime. Conhecer as características da inteligência artificial talvez seja mais eficiente e, para isso, é preciso lembrar que algoritmos, que são elementos essenciais da inteligência artificial, são uma forma lógica computacional de resolver problemas. Criar um algoritmo

é criar um roteiro para solução de problemas, é organizar um conjunto de passos para realizar tarefa específica. A IA utiliza grande quantidade de algoritmos ao mesmo tempo na solução de problemas previamente determinados e, com isso, garante rapidez e eficiência.

Os algoritmos viabilizaram a criação da inteligência artificial e esta, por sua vez, tornou possível a criação de *machine learning* (ML), que são programas que se utilizam de imensas quantidades de dados disponíveis em diferentes meios digitais. É uma tecnologia que se viabilizou em razão do fenômeno *big data*, quantidade de dados que se tornaram acessíveis na medida que os sistemas computacionais passaram a ser mais utilizados em grande escala na sociedade, especialmente por meio dos *smartphones*.

A capacidade de raciocinar é exclusiva da espécie humana, mas o computador tem a capacidade de analisar e organizar

astronômicas quantidade de dados e, com isso, viabilizar resultados previamente buscados.

Dados não faltam na sociedade contemporânea, estão disponíveis em toda a parte. Todos deixamos *pegadas digitais* em diferentes lugares de forma intencional ou involuntária, em especial nas redes sociais, nas mensagens que trocamos diariamente pela rede mundial de computadores, nas consultas que fazemos aos diferentes *sites* que frequentamos ou, nos buscadores que utilizamos sistematicamente ao longo do dia.

Dois aspectos relevantes para o setor de seguros: (i) as *pegadas digitais* podem ser utilizadas para cálculos estatísticos; e, (ii) são dados de uso público e não de caráter pessoal, por isso mesmo não protegidos pelo Regulamento Geral de Proteção de Dados da União Europeia.

Alguns exemplos de *pegadas digitais*: o horário em que o consumidor acessa determinadas lojas virtuais; ou, que

assuntos as pessoas procuram com maior frequência em seu buscador de internet; ou, ainda, que tipo de entretenimento utilizam, que músicas ouvem, que produtos preferencialmente costumam comprar, em que horários praticam atividade física, quanto tempo permanecem no transporte público ou particular, entre outras inúmeras possibilidades que estão disponibilizadas no mundo digital para quem tiver tempo, técnica e paciência para procurar e organizar esses dados.

O uso desses dados poderá ser uma ferramenta eficiente para prevenção de riscos e, também para a identificação da necessidade de novas coberturas de seguro.

Risco é elemento essencial para a atividade de seguros, mas é fundamental que os riscos sejam conhecidos, predeterminados, que existam estudos que permitam mensurar frequência e severidade com que ocorrem.

A predeterminação do risco é essencial e as tecnologias como inteligência artificial e *machine learning* poderão ser ótimas para a subscrição de riscos, superando a fase em as declarações do proponente, futuro segurado, e as vistorias prévias realizadas nos locais de risco, eram os principais mecanismos para avaliação do risco subscrito.

A utilização dessas novas tecnologias poderá facilitar a tomada de decisão dos subscritores de risco, além de propiciar a análise de diferentes dados sobre o mesmo risco, com estudos mais aprofundados para fixação de coberturas e valores de limites máximos de indenização.

Há perspectiva, ainda, de que a utilização dessas tecnologias viabilize melhor atendimento às especificidades de cada segurado, tornando possível atender exatamente ao perfil de riscos de cada um, exatamente porque será possível conhecer mais detalhadamente os riscos e suas consequências a partir de quantidade de dados coletados em todo o mundo.

Por outro lado, o setor de seguros deve se preparar para criar coberturas

para erros praticados pela inteligência artificial em sua tomada de decisão, como por exemplo, se a tecnologia de IA compreender errado os dados de aumento de temperatura em um *data center* e abrir a torre de resfriamento para que toda a água seja esgotada, e provocar com isso significativo aumento de temperatura e a interrupção de transmissão de dados de centenas de empresas em todo o mundo, os valores de prejuízo serão altíssimos! Será necessário criar uma cobertura de seguros para isso.

Uma coisa parece certa: no futuro muito próximo a regulação de sinistros poderá ser papel de programadores de computação ou de cientista de dados! Vamos aguardar!

Neste momento histórico, o Parlamento Europeu trabalha na proposta apresentada pela Comissão relativa à inteligência artificial, apresentada em 21 de abril de 2021 e cujo relatório final foi aprovado em maio de 2022. O projeto defende, fundamentalmente, que as regras a serem aprovadas para a utilização da inteligência artificial tenham a proteção ao ser humano no centro das decisões; que sejam estabelecidas normas de responsabilidade civil para danos decorrentes da utilização de inteligência artificial; e, finalmente, que sejam respeitados princípios éticos na regulação da matéria.

No Brasil, projetos de lei referentes à regulação da utilização da inteligência artificial se encontram no Senado da República, que criou uma comissão especial de juristas, sob a liderança do Ministro Ricardo Villas Boas Cueva, do Superior Tribunal de Justiça, para analisar os projetos e emitir um relatório final. Esse relatório foi aprovado na sessão de 01 de dezembro de 2022 da Comissão Especial de Juristas e, será entregue à presidência do Senado da República para continuidade da tramitação dos projetos. A expectativa é que em breve o Brasil tenha um marco regulatório para a utilização de inteligência artificial nos diferentes setores e atividades econômicas e sociais.



Angélica Carlini

Pós-Doutorado em Direito Constitucional. Doutora em Direito Político e Econômico. Doutora em Educação. Mestre em Direito Civil. Mestre em História Contemporânea. Graduada em Direito. Pós-Graduada em Direito Digital pelo ITS/UERJ. Advogada e sócia na CARLINI SOCIEDADE DE ADVOGADOS, especializada em Direito de Seguro, Relações de Consumo, Inovação e Saúde Suplementar. Consultora da CNSeg para a área de Relações de Consumo. Consultora da Fenasaude para a área de análise legislativa. Docente da Universidade Paulista – UNIP no PPG de Administração e Coordenadora da área do Direito da Escola de Negócios e Seguros – ENS. Membro do Conselho Científico do Comitê Iberoamericano da Associação Internacional de Direito de Seguro – CILA/AIDA. Conselheira da seção brasileira da AIDA. Vice-Presidente do Instituto Brasileiro de Direito Contratual – IBCONT.


“Risco é elemento essencial para a atividade de seguros, mas é fundamental que os riscos sejam conhecidos, predeterminados.”

Os seguros nos Incoterms® 2020

por

Margarida Lima Rego

Professora catedrática e Reitora, Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa

 Os Incoterms® são conjuntos de cláusulas contratuais gerais padronizadas, que foram sendo codificadas, desenvolvidas e publicadas sob a égide da Câmara de Comércio Internacional. A primeira edição foi publicada em 1936 e a mais recente em 2020¹. Destinam-se a integrar contratos de compra e venda internacional de mercadorias. Não correspondem a modelos completos de clausulados contratuais, dado que apenas regulam alguns aspetos desses contratos, deixando outros de fora. Nem pode dizer-se que regulem os aspetos mais importantes desses contratos, pois deixam de fora questões tão importantes quanto a determinação do preço das mercadorias.

São objeto destas cláusulas as questões que decorrem da distância geográfica entre as partes, da qual resulta a necessidade de transportar as mercadorias do ponto A para o ponto B. As cláusulas regulam a distribuição das tarefas, riscos e custos associados ao transporte e à entrega física das

mercadorias, descrevendo quem faz o quê, onde e em que momento se considera que a parte vendedora entregou juridicamente as mercadorias à parte compradora, ou seja, onde e em que momento o risco de perda ou danos às mercadorias passa da parte vendedora para a parte compradora, e finalmente quem paga o quê. Os Incoterms® não regulam o contrato de transporte de mercadorias.

Estes temas são regulados em duas séries simétricas de dez artigos, respetivamente identificados como A1 a A10 e B1 a B10. Para maior facilidade de referência, cada conjunto de cláusulas contratuais gerais ficou conhecida por uma série de três letras, pelo que as partes só precisam de inserir essas letras no seu contrato para que se considere que todo o conjunto de cláusulas a que se referem integre o contrato.

Atualmente, há onze regras, ou conjuntos de cláusulas Incoterms®. Da mais onerosa até à menos onerosa para a parte compradora: (1) *Ex Works*, na origem (local de entrega

nomeado), abreviada EXW; (2) *Free Carrier*, livre no transportador (local de entrega nomeado), abreviada FCA; (3) *Free Alongside Ship*, livre ao lado do navio (porto de embarque nomeado), abreviada FAS; (4) *Free On Board*, livre a bordo do navio (porto de embarque nomeado), abreviada FOB; (5) *Carriage Paid To*, transporte pago até (local de destino nomeado), abreviada CPT; (6) *Carriage and Insurance Paid To*, transporte e seguro pagos até (local de destino nomeado), abreviada CIP; (7) *Cost and Freight*, custo e frete (porto de destino nomeado), abreviada CFR; (8) *Cost, Insurance and Freight*, custo, seguro e frete (porto de destino nomeado), abreviada CIF; (9) *Delivered at Place*, entregue no local (local de destino nomeado), abreviada DAP; (10) *Delivered at Place Unloaded*, entregue no local desembarcado (local de destino nomeado), abreviada DPU; e (11) *Delivered Duty Paid*, entregue com direitos pagos (local de destino nomeado), abreviada DDP.

Todos os Incoterms® são compatíveis com a contratação de seguros de carga. No entanto, das onze regras, apenas duas estabelecem um dever contratual de celebração de contratos de seguro: a CIP e a CIF. Isto é assim porque, nas outras nove regras, a parte que decide contratar o seguro é a mesma que foi contratualmente onerada com o risco de perda ou danos às mercadorias. Ou seja, contratar ou não um seguro é problema seu, sendo a parte livre de tomar essa decisão. Isso só não sucede nas regras CIP e CIF. Nestas, o risco de perda ou danos às mercadorias passa da parte vendedora para a parte compradora assim que as mercadorias são entregues à transportadora (CIP) ou que *são* carregadas a bordo do navio (CIF). Todavia, para além de a parte vendedora ter de organizar, contratar e pagar o transporte das mercadorias até ao seu destino, está também obrigada a contratar um seguro para cobertura do risco de perda ou danos às mercadorias. Uma vez que nesse momento o risco já se transferiu, a seguradora no seguro de que é tomadora a parte vendedora é a parte compradora, qualificando-se este, pois, como um contrato a favor de terceiro. Sendo a parte a proteger diferente da parte que deve ser protegida, justifica-se então criar este dever contratual de celebrar o seguro.

Até à edição de 2010, os artigos A5 dos Incoterms® CIP e CIF exigiam à parte vendedora que obtivesse a seu próprio custo um seguro de carga que respeitasse a cobertura proporcionada pelas *Institute Cargo Clauses (C)* (ou equivalente)². O seguro devia cobrir, no mínimo, o preço contratual acrescido de 10%. E devia cobrir as mercadorias desde o ponto de entrega até ao destino. A mais recente edição dos Incoterms®, de 2020, introduziu, contudo, uma importante distinção entre as regras CIP e CIF. Enquanto na CIF tudo se manteve como até então, na regra CIP passou a exigir-se um seguro com a cobertura proporcionada pelas *Institute Cargo Clauses (A)* (ou equivalente).

A principal diferença entre as *Institute Cargo Clauses (A)* e as *Institute Cargo Clauses (C)* transparece nas respetivas cláusulas 1.ªs, que definem os riscos cobertos. As ICC A correspondem a um seguro contra todos os riscos (*all-risks insurance*), proporcionando assim o mais amplo leque de coberturas das três modalidades de *Institute Cargo Clauses* (além da A e da C, há também, como seria de esperar, uma modalidade intermédia, que é a B).

Ficam, pois, cobertos por um seguro celebrado ao abrigo das ICC A todos os riscos de perda ou danos às mercadorias seguras exceto quando tais riscos forem alvo de uma das exclusões contratuais. Já as ICC C, como, de resto, também as ICC B, correspondem a seguros de riscos nomeados (*named perils insurance*). Ou seja, para que se entenda que certos danos estão cobertos pelo seguro, há que demonstrar que a sua causa se enquadra num dos riscos nomeados no respetivo clausulado, enquanto na modalidade anterior a descoberta da causa do sinistro é algo que interessa à seguradora, porque lhe cabe o ónus da prova de que essa causa se enquadra nalguma exclusão. As ICC C são a modalidade com a lista mais curta de riscos cobertos. Corresponde, pois, à modalidade que confere o menor grau de proteção à seguradora.

Em suma, até 2010 os Incoterms® apenas faziam referência à modalidade de *Institute Cargo Clauses* que oferece o menor grau de proteção à seguradora, mas na edição de 2020 houve uma regra, a CIP, em que se procedeu a um *upgrade* desta exigência, passando a exigir-se um seguro celebrado de acordo com a modalidade mais robusta das *Institute Cargo Clauses*.

Agora, ambas as modalidades, ICC A e ICC C, recebem o selo de aprovação da Câmara de Comércio Internacional (por assim dizer). Não se pôs completamente de lado as ICC C, pois estas ainda são as que se exigem quando a regra escolhida pelas partes é a CIF. É, no entanto, uma mudança significativa, reveladora de um reconhecimento crescente da importância dos seguros de carga e de uma evolução das melhores práticas do mercado no sentido de um aumento do grau de exigência em matéria de seguros. A modalidade que anteriormente era vista como standard foi parcialmente abandonada, por se ter reconhecido a sua insuficiência em certos contextos. A mensagem subliminar dos Incoterms® 2020 é, agora, de que quem busque o mais elevado padrão de proteção das mercadorias a transportar deve optar pelas ICC A. Será o caso, designadamente, na venda de bens de valor mais elevado. Para mercadorias de valor reduzido, porventura a preferência continuará a incidir sobre as ICC C.

1 Cfr. <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/>. Cfr. ainda *Incoterms® 2020. ICC rules for the use of domestic and international trade terms*, © 2019 International Chamber of Commerce (ICC).

2 Cfr. https://www.lmalloyds.com/LMA/Underwriting/Marine/JCC/JCC_Clauses_Project/Cargo_Clauses.aspx



Margarida Lima Rego

é Professora catedrática e Reitora da NOVA School of Law, Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa, onde leciona regularmente desde 2005. Como académica, já regeu diversas disciplinas e publicou sobre uma vasta gama de temas de Direito Privado, com especial incidência no Direito dos Contratos. É coordenadora científica do Doutoramento em Direito da NOVA School of Law e, até junho de 2022, coordenava ainda o Mestrado em Direito e Mercados Financeiros, grau de que foi co-fundadora em 2015. Atualmente, rege as disciplinas de Direito das Obrigações e de Casos Difíceis (licenciatura), é titular de um Módulo Jean Monnet and *EU Insurance Law: Challenges in the SDG Era* (mestrado) e é responsável pelos seminários de *Private Law* no Doutoramento em Direito. Margarida Lima Rego é investigadora integrada no CEDIS, unidade de I&D da NSL, onde fundou e coordena o NOVA Knowledge Centre for Data-Driven Law. A suas principais áreas de prática jurídica são o direito civil e comercial. É membro da Câmara de Recurso das Autoridades Europeias de Supervisão desde dezembro de 2021. Anteriormente, foi *Of Counsel* na *Morais Leitão*, onde liderava o grupo transversal de seguros, resseguros e fundos de pensões, tendo abandonado a sociedade em julho de 2019 para se dedicar exclusivamente à sua carreira académica. Mantém alguma atividade de jurisconsultoria, sendo regularmente consultada sobre matérias variadas de Direito português e da lusofonia, tendo contribuído para a resolução de litígios perante os tribunais de diversas jurisdições na Europa, em África e na América do Norte e do Sul. Margarida Lima Rego esteve inscrita na Ordem dos Advogados entre 2002 e 2019. É presidente da AIDA Portugal, membro da Comissão Executiva e do Conselho Científico da AIDA Europe, do Conselho Científico do CILA e do Conselho Presidencial da AIDA Mundo. É Presidente da secção portuguesa da Comissão de Direito e Prática Comercial da Câmara do Comércio Internacional.

LEITURAS

The Future is Analogue how to create a more human world

David Sax

Nova Iorque: PublicAffairs, 2022.
ISBN 978-1541701557



Este é um livro sobre a forma como a humanidade sonhou com um mundo digital, mas acordou dando-se conta de que podia ser um pesadelo.

De acordo com o autor, até 2020 acreditávamos na certeza de um futuro digital. Esta convicção baseava-se na rápida inovação nas tecnologias digitais, que haviam de trazer uma forma completamente nova de existir. Viveríamos, trabalharíamos e passaríamos os tempos de lazer onde quer que fosse. Tudo o que desejássemos seria entregue à nossa porta, bastando para tal levantar um dedo. As conversas não seriam limitadas pelo espaço, o que acabaria com as barreiras impostas pelas fronteiras, credos, féis e cores. Este futuro possibilitado pela inteligência artificial, análise de grandes volumes de dados, computação móvel, pela Internet, carros elétricos, realidade virtual e ainda o *blockchain* tornar-nos-ia mais felizes, mais saudáveis, mais inteligentes e ricos.

Mas o nosso futuro digital chegou com a pandemia. Um dia tínhamos levado os miúdos à escola e dirigíamo-nos para o escritório, ou íamos almoçar fora; no dia seguinte estávamos a fazer o inventário da comida que tínhamos em casa, a participar numa teleconferência dentro do armário e os nossos filhos iam à escola por meio de dispositivos digitais. O novo normal era trabalhar em casa nos nossos portáteis, encomendar refeições para casa em vez de ir ao restaurante, fazer reuniões e até cocktails pelo Zoom! Cada tarefa era mais uma interação nos mesmos três ecrãs: TV, portátil, telefone.

E foi terrível, diz o autor.

Neste livro, leva-nos num percurso pelos prós e contras do digital face ao analógico, da perspetiva do trabalho, escola, comércio, a cidade, a cultura, a conversa e por último, mas não menos importante, a alma. Salienta os reveses de trabalhar sempre em casa, o pesadelo da escola virtual, a transformação do comércio, o esvaziamento das cidades durante a pandemia, as manifestações culturais limitadas a atuações digitais e, depois, mostra-nos que há outra forma de fazer as coisas; que a verdadeira inovação numa cidade pode ser analógica. Podemos ter uma biblioteca pública num parque ou a sensação única de ir a uma atuação musical ao vivo, absorvendo os sons e os cheiros — a sensação de juntar as pessoas, é impossível de reproduzir digitalmente. Mesmo as conversas são diferentes pela Internet, não criam a mesma empatia que pessoalmente. E quando se trata da religião,

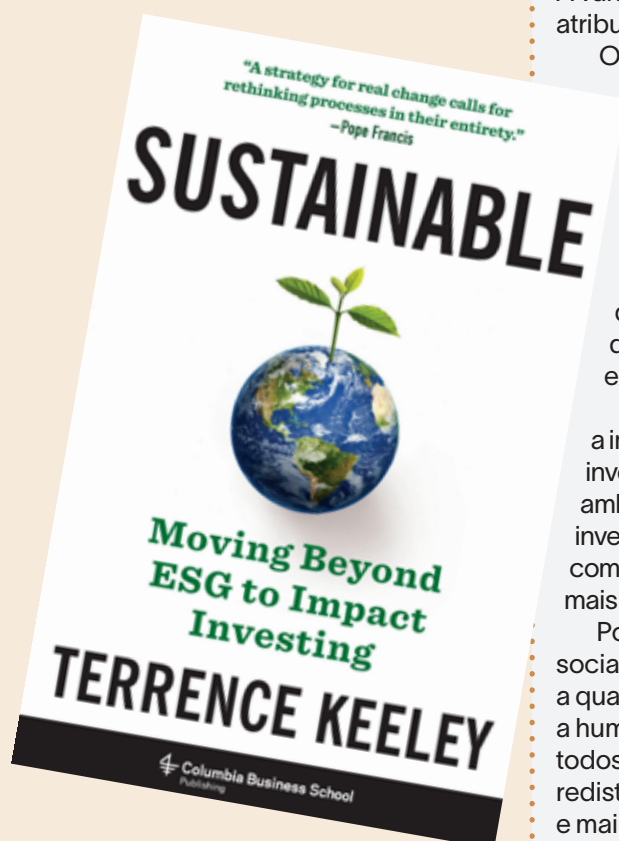
nota o autor, o poder da presença na igreja foi evidente quando as celebrações foram retomadas após a pandemia.

No fim, o autor conclui que, independentemente da incrível velocidade da transição digital e da medida em que as nossas vidas podem digitalizar-se, o digital ainda não pode substituir inteiramente o mundo físico. Como sugere o título do livro, o futuro é analógico, porque os seres humanos são analógicos, não digitais.

Sustainable moving beyond ESG to impact investing

Terrence Keeley

Nova Iorque: Columbia University Press, 2022.
ISBN 978-0231206808



Este livro analisa as promessas e perigos da ESG, dando uma perspectiva sobre o que poderão ser as soluções.

Procura trazer alguma clareza ao debate sobre aquilo que agora se designa *stakeholder capitalism* — capitalismo participativo. Hoje, existe um consenso alargado sobre a necessidade de as empresas fazerem mais do que zelar pelos interesses financeiros dos seus acionistas. Têm responsabilidades perante os seus colaboradores, fornecedores, comunidades em que atuam e perante o ambiente.

O livro tenta também desmistificar e elucidar o fenómeno do investimento ESG, que é a ferramenta mais nova, sofisticada e em mais rápido crescimento que a indústria de serviços financeiros criou para ajudar a resolver os problemas mais urgentes que o mundo enfrenta. Para o mundo financeiro constituir uma parte crucial da solução em vez do problema, o investimento ESG tem de funcionar.

Por fim, o autor salienta e destaca o princípio da vantagem comparativa. Uma premissa fundamental do livro é que o setor financeiro e empresarial têm papéis indispensáveis na formação de crescimento mais inclusivo e sustentável, mas não terão sucesso isoladamente. Se o crescimento sustentável e mais inclusivo for, como o autor acredita, o objetivo último, o setor empresarial e financeiro precisam que os reguladores, políticas públicas, empresas privadas, sociedade civil e indivíduos desempenhem papéis específicos e complementares. A vantagem comparativa ajuda-nos a compreender como atribuir os papéis certos aos agentes apropriados.

O livro também menciona alguns dos desafios enfrentados pelo investimento ESG, incluindo a eficácia limitada do mecanismo de transmissão de custos do capital, o risco das bolhas de investimento, a possibilidade crescente de as atividades empresariais indesejáveis passarem das empresas de capital aberto para as de capital fechado ou para as empresas estatais, cálculos de capital largamente equívocos e ainda a perigosa obnubilação dos papéis que os comportamentos do regulador e do consumidor desempenham. Para a ESG cumprir tudo o que se lhe pede, explica o autor, estes perigos devem ser todos abordados.

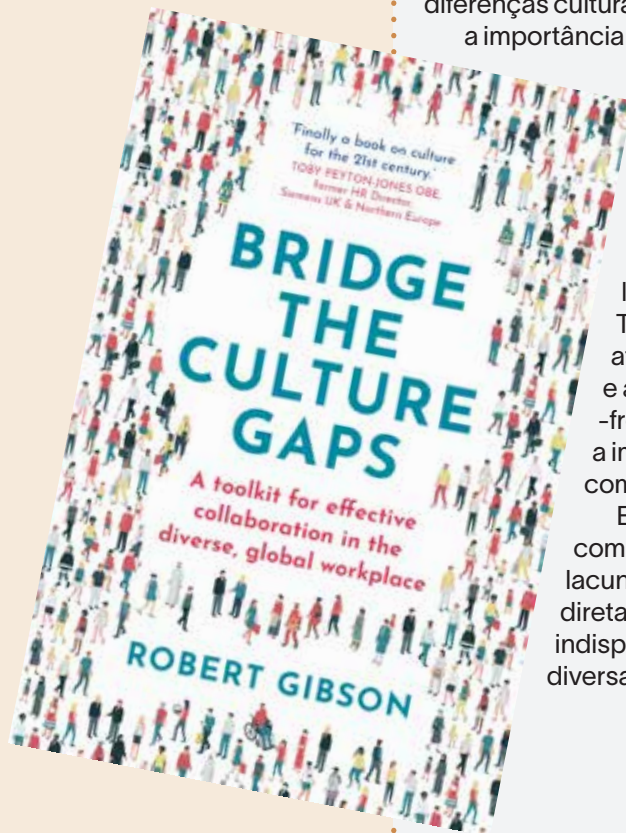
Os capítulos finais do livro concentram-se em soluções: a importância da sociedade civil e várias das técnicas de investimento mais promissoras que produzem melhores resultados ambientais e sociais ao mesmo tempo que geram retornos de investimento no mercado. Salienta várias ONGs que têm soluções comprovadas e redimensionáveis para a promoção de crescimento mais inclusivo e sustentável como exemplos de esperança.

Por fim, conclui o autor, solucionar os nossos desafios sociais e ambientais continuados é uma questão de mobilizar a quantidade e tipo certos de investimento. Coletivamente, a humanidade tem capital mais do que suficiente para resolver todos os problemas que decidimos abordar; é uma questão de redistribuir ativos, o que pode ser, simultaneamente, mais fácil e mais difícil do que parece, como o autor explica.

Bridge the Culture Gaps a toolkit for effective collaboration in the diverse, global workplace

Robert Gibson

Boston MA: Nicholas Brealey Publishing, 2021.
ISBN 978-1529382150



Esta guia prático de auto-ajuda pretende ajudar os leitores a otimizar o seu desempenho quando trabalham num ambiente intercultural.

Ajudá-los a desenvolver a sua consciência das diferenças, mas também encontrar novas formas de as usar com efeitos positivos. Também ajuda os leitores a compreender o impacto da cultura e da diversidade nas empresas e mitigar os preconceitos para ajudar a criar um local de trabalho mais inclusivo, trabalhar mais eficientemente em equipas diversas e globais e, por fim, tirar partido das diferenças para o sucesso do negócio.

A cultura, num contexto de negócios, é definida como sistema partilhado de atitudes, crenças, significados, valores e comportamento. Dito de forma mais simples, "é a forma como fazemos as coisas por aqui". Trabalhar transversalmente a várias culturas é muito complicado, como o livro salienta.

O autor leva-nos num percurso pelos muitos aspetos das diferenças culturais e as dificuldades que estas criam quando existem contactos entre diferentes culturas. Cada capítulo começa com questões e exercícios iniciais e parte depois para explicações aprofundadas. Cobre a importância das diferenças culturais e o conceito de "competência intercultural";

a importância da diversidade para os negócios internacionais

no que toca a mitigar os efeitos negativos dos preconceitos e de falar de diferenças culturais sem entrar em estereótipos. O livro discute formas de comunicar eficientemente com pessoas de diferentes culturas; e os desafios enfrentados pelas equipas globais que têm de colaborar e como os estilos de liderança diferem de cultura para cultura. Também destaca como os fatores culturais afetam as fusões e aquisições internacionais e as oportunidades e riscos de trabalhar além-fronteiras. Finalmente, lança um olhar sobre a importância de aprender a lidar eficientemente com as diferenças culturais.

Este guia mostra muito claramente as complexidades necessárias à colmatação de lacunas entre culturas de forma muito simples, direta e prática. É certamente uma leitura indispensável a todos os que trabalham com diversas culturas.

Na AIG entendemos a
sua preocupação.



Ajudamos a preparar
um futuro melhor.



Mais informações em www.aig.com.pt

AIG Europe S.A., é uma Companhia de Seguros com o número R.C.S de Luxemburgo B 218806 com sede em 35D de Avenue John F. Kennedy, L-1855, Luxemburgo, <http://www.aig.lu/>. AIG Europe, S.A. está autorizada por Ministère des Finances de Luxemburgo e é supervisionada por Commissariat aux Assurances cuja direcção é 11 rue Robert Stumper, L-2557 Luxembourg, GD de Luxemburgo, Tel.: (+352) 22 69 11 - 1, caa@caa.lu, <http://www.caa.lu/>. AIG Europe S.A. Sucursal em Portugal, com sede na Av Duque de Avila 46 4A, 1050 - 083, Lisboa, registada na CRC de Lisboa sob o número 980609089, registada e autorizada ao exercício da atividade na Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões sob o n.º 1200 cujos contactos são Av. da República, 76, 1600-205 Lisboa * Telefone: (351) 21 790 31 00 * Fax: (351) 21 793 85 68 *, [tp://www.asf.com.pt](http://www.asf.com.pt).

Tecnologias para **evoluir** em tempos de **agilidade**

- ✓ BPMS
- ✓ ECM-OCR
- ✓ ERM
- ✓ Modeller
- ✓ Machine Learning
- ✓ RPAs, Chatbots
- ✓ Processamento de imagem

Conheça a IT Power, uma equipe de especialistas em **processos de negócios, RPAs, tecnologias para transformação digital** e soluções que facilitam a evolução da sua empresa, contribuindo na escalabilidade da operação.

ÁREA DE FINANÇAS

Ferramentas que facilitam a entrega de produtos e agregam valor na sua operação, potencializando o seu portfólio: **crédito digital, cobrança automática, crédito imobiliário, soluções para call center, tecnologias de onboarding.**

ÁREA DE SEGUROS

Nossa experiência no desenvolvimento de sistemas específicos já validados, como (CMP) **Claims Management Platform** e **underwriting** nos ramos: **vida, previdência, affinity, automóvel, entre outras soluções de escala.**



www.itpower.co

Acesse www.itpower.co e entre em contato com a nossa equipe de atendimento global, iremos avaliar as suas necessidades e desafios nessa nova etapa de transformação digital acelerada.

Europe

Lisboa (PT)

joao.esteves@unitedchannels.net
351. 911.050.897

Europe

London (UK)

roberto@itpower.co
44.7340.205062

North America

Boston (US)

vinny@itpower.co
+1 (781) 929-3795

South America

São Paulo (BR)

henaldo@itpower.com.br
55.11.94190.4777

MDS
GROUP

Brokerslink
Partner